

DOI: 10.31107/2075-1990-2018-6-109-119

К. В. Швандар, В. Ю. Черкасов

Наличные или платежная карта? Розничные платежи в Армении

Кристина Владимировна Швандар (e-mail: shvandar@nifi.ru), д. э. н., руководитель Центра перспективного финансового планирования, макроэкономического анализа и статистики финансов Научно-исследовательского финансового института (г. Москва)

Всеволод Юрьевич Черкасов (e-mail: vcherkasov@nifi.ru), старший научный сотрудник Центра перспективного финансового планирования, макроэкономического анализа и статистики финансов Научно-исследовательского финансового института (г. Москва)

Аннотация

В статье обсуждается проблема проникновения безналичных платежных инструментов на рынок розничных транзакций. Безналичные расчеты способствуют прозрачности транзакций. Ограничение допустимого размера оплаты розничных покупок наличными деньгами, имеющее примеры в мире, может облегчить противодействие транзакциям, за которыми скрываются преступная деятельность и уклонение от уплаты налогов. Однако основания ограничивать крупные наличные платежи убедительны тогда, когда безналичные инструменты глубоко проникли на рынок мелких транзакций. Платежные карты конкурируют с наличными деньгами по издержкам совершения платежей, а их конкурентоспособность зависит от величины взаимнообменной комиссии эмитентов. В Армении ограничение допустимого размера платежа наличными деньгами было бы, возможно, рациональным шагом для сокращения теневой активности в экономике, но сначала безналичные платежные инструменты должны глубже проникнуть на розничный рынок. Идентификации препятствующих этому факторов и принятию оптимальных решений послужило бы проведение исследования издержек в платежной системе.

Ключевые слова:

безналичные платежи, ограничение наличных платежей, издержки, взаимнообменная комиссия, конкурентоспособность, Армения

JEL: E42, E51, N26, J33

В современном мире наблюдается устойчивая тенденция к вытеснению наличных денег безналичными инструментами управления денежными средствами. В нынешнем десятилетии этот процесс приобрел значительное ускорение вследствие взрывного роста числа новых платежных сервисов, связанного с вовлечением огромного числа постоянных пользователей во Всемирную сеть, развитием сетевых ресурсов и технологий и массовым распространением мобильных средств сетевых коммуникаций.

Платежные карты являются главным конкурирующим с наличными деньгами инструментом платежей за приобретаемые физическими лицами товары и услуги у торгово-сервисных организаций (далее — ТСО). Эта конкуренция начинается с безналичной оплаты транзакций на крупные суммы и усиливается по мере уменьшения среднего размера платежа банковской картой. Сейчас в большинстве стран мира наличные деньги по-прежнему преимущественно используются во множестве разнообразных розничных расчетов, вследствие чего общее число оплаченных ими транзакций больше по сравнению с числом безналичных платежей, тогда как общая сумма, напротив, меньше.

ОГРАНИЧЕНИЕ ДОПУСТИМОГО РАЗМЕРА НАЛИЧНОГО РОЗНИЧНОГО ПЛАТЕЖА: ПРИМЕРЫ, АРГУМЕНТЫ И КОНТРАРГУМЕНТЫ

Рассмотрим, почему повышение доли безналичных платежей на розничном рынке — правильный прагматичный ориентир. Имеют значение два аспекта вопроса — прозрачность и стоимость транзакций.

Платательщик на розничном рынке имеет две альтернативы в выборе инструмента (не считая пока еще нового и слабо привившегося варианта электронных денег). Первая — наличные деньги, которые представляют собой доступную для небанковских субъектов форму денег центрального банка (его прямых обязательств). Их главный недостаток — высокие риски владения. Банкноты могут быть сравнительно легко похищены, утеряны, повреждены, могут оказаться поддельными. Вместе с тем наличные деньги — единственный инструмент, позволяющий совершать платежи анонимно.

Вторая альтернатива — деньги в коммерческих банках, депозиты. Они представляют собой учетные записи, подтверждающие право владельца депозита распоряжаться деньгами центрального банка, переданными им коммерческому банку. Распоряжение возможно путем востребования наличных денег или поручения банку произвести платеж в пользу того или иного бенефициара, который (в общем случае, когда счет бенефициара открыт не в том же банке) выполняется за счет доступных банковским субъектам денег центрального банка в безналичной форме. Как отмечено выше, наиболее распространенный вариант в транзакциях физических лиц — платежная карта. Это универсальный инструмент, позволяющий как востребовать наличность, так и осуществлять безналичные платежи.

Для держателя транзакционного банковского счета преимущество заключается в минимизации рисков владения денежными средствами. Использование клиентами транзакционных счетов выгодно банкам, для которых средства на счетах являются источником ликвидности и доходов (в т. ч. от оказания платежных услуг). Для ТСО прием наличных или безналичных платежей — нейтральная альтернатива во всем, что не касается издержек (ниже мы вернемся к этому вопросу).

В отличие от использования наличных денег платежи, отправляемые с банковского счета, персоналифицированы. Этим обеспечивается прозрачность транзакций. На анонимных расчетах наличными деньгами строятся схемы легализации преступных доходов, финансирования терроризма и уклонения от уплаты налогов; коррупция также базируется на анонимности.

У законопослушного платателя могут быть мотивы стремиться к анонимности, которые не обязательно связаны с противозаконным характером платежа. Однако лишь в последнем случае мотивация достигает такой силы, что невозможно пожертвовать анонимностью при осуществлении крупного платежа. То же справедливо в отношении бенефициаров. Если бенефициар — ТСО, у него не может быть иных причин для отказа от приема безналичных платежей, кроме либо желания скрыть противозаконные транзакции, либо чрезмерной стоимости платежных услуг, технических препятствий.

В половине государств ЕС законодательно установлены ограничения допустимого размера транзакции для оплаты наличными деньгами. Лимит на уровне €7,5–15 тыс. помогает установить максимальную планку в целях противодействия легализации преступных доходов, за которую выводятся транзакции с дорогостоящими товарами, такими как автомобили или ценности, торгуемые с аукционов. Ограничение транзакции размером €3 тыс. устанавливает уже намного более узкий фильтр для транзакций с потенциалом уклонения от налогов. В наиболее жестком варианте — €500 (нынешний лимит в Греции) в сферу обеспеченного контроля выводятся даже продажи дорогостоящих товаров длительного пользования [1].

В Великобритании и скандинавских странах в отсутствие прямых ограничений действуют особые режимы налогового учета или идентификации клиентов при расчетах

наличными деньгами на сумму более €15 тыс. (Соединенное Королевство, Швеция) либо особые режимы налоговой ответственности при оплате транзакций на сумму намного меньше — от €1 тыс. в эквиваленте (Дания, Норвегия).

Ограничение наличных расчетов имеет примеры и за пределами ЕС. В Беларуси с 2015 г. допустимая сумма оплаты наличными деньгами потребительских расходов физического лица ограничена размером 1000 базовых единиц¹, что эквивалентно примерно €10 тыс. В Мексике установлены лимиты наличной оплаты транзакций определенного профиля (торговля автомобилями, недвижимостью). По похожему пути идет Украина, где использование наличных денег физическими лицами ограничивается при совершении сделок, требующих нотариального оформления.

Установление законом лимита на оплату наличными деньгами розничных транзакций — простое решение в расчете на быстрый результат, если есть существенные проблемы, проистекающие из теневой экономики, коррупции или террористической угрозы. Ограничение в эквиваленте даже €3 тыс. существенно не отразится на свободе повседневного выбора людей между наличной или безналичной оплатой расходов, а правильная информационная кампания способна сгладить вероятный негативный социальный резонанс.

Вместе с тем не существует неоспоримых доказательств результативности ограничений. Они рассчитаны на законопослушность хотя бы одной из сторон транзакции, но неэффективны, если обе стороны действуют в нарушение закона. Адресаты будут искать способы уклонения и иные варианты проведения расчетов (возможные сценарии — криптовалюты или «Хавала»). Вполне вероятно, они будут найдены, так как ограничительные меры лишь воздействуют на внешнее проявление проблемы, но не дают ее фундаментального решения. Не прибегая к ограничениям, можно достичь немалых результатов выводом из обращения банкнот с большими номиналами (пример — остановка эмиссии банкнот €500). Россия дает пример улучшения налогового контроля путем внедрения нового поколения контрольно-кассовой техники и создания института операторов фискальных данных [2].

Наконец, ограничение наличных расчетов не сопряжено с социальными рисками только при условии, что рынок банковских услуг достаточно развит, население охвачено ими и есть инфраструктурные и технологические гарантии непрерывного исполнения безналичных платежей.

Говоря о лимитах, мы лишь отмечаем, что такой инструмент есть и может применяться, если этого требуют обстоятельства, но при соблюдении необходимых условий и без твердой гарантии достижения желаемого результата, который заключается исключительно в противодействии противоправной деятельности за счет прозрачности транзакций. Ограничение суммы платежей не должно рассматриваться в качестве инструмента вытеснения наличных денег в пользу безналичных инструментов. Напротив, ограничительные меры оправданны и позволяют рассчитывать на положительный результат, если в результате эволюционного процесса распространения культуры безналичных платежей крупный платеж наличностью или отказ в приеме безналичного платежа выглядел бы отклонением от общественной нормы. Ключевой момент — конкурентоспособность безналичных инструментов. В этом контексте перейдем к вопросу об издержках выполнения платежей.

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ПЛАТЕЖНОЙ КАРТЫ КАК СРЕДСТВА ОПЛАТЫ РОЗНИЧНЫХ ТРАНЗАКЦИЙ

Прием и отправление платежей, наличных и безналичных, требуют затрат от всех вовлеченных в платежную систему субъектов. К их числу относятся центральный банк,

¹ Администрируемая величина в белорусских рублях, используемая для установления в кратности к ней размеров законодательно и нормативно регулируемых платежей.

коммерческие банки и другие операторы по переводу денежных средств, провайдеры логистических и платежных сервисов, ТСО и другие бенефициары, а также все отправители платежей. На розничном рынке товаров и услуг последние — это физические лица, совершающие покупки. Издержки включают затраты на бизнес-процессы по изготовлению наличных денег и физических носителей для безналичных инструментов; на учет, сортировку, инкассацию, депонирование и снятие со счетов наличных денег; на процессинг при обработке безналичных платежей; на обеспечение безопасности хранения наличных денег и информационной безопасности при безналичных расчетах; на инфраструктуру во всей цепочке от отправления платежа до его доставки бенефициару (этот список далеко не исчерпывающий).

В экономической литературе различаются две категории издержек в платежном цикле — частные и общественные. Под общественными издержками подразумевается стоимость собственных бизнес-процессов каждого участника цикла, а в сумме с вознаграждениями, уплаченными другим участникам за их услуги, они составляют его частные издержки. Разностью между частными издержками и полученными вознаграждениями определяются чистые частные издержки.

В мире проводились различные исследования на тему издержек при осуществлении платежей. Федеральный резервный банк Канзас-Сити в 2012 г. опубликовал аналитический обзор результатов таких исследований, проведенных в Австралии, Бельгии, Нидерландах и Норвегии. В большинстве этих стран совокупные общественные издержки всех вовлеченных сторон при совершении платежей наличными деньгами в расчете на одну розничную транзакцию были меньше, чем при осуществлении платежа дебетовой банковской картой (за исключением Норвегии — как и другие скандинавские экономики, мирового лидера в «обезналичивании» розничного рынка). В других странах относительно низкие удельные издержки наличных платежей — следствие того, что наличными деньгами опосредовано наибольшее число мелких транзакций [3].

Для всей совокупности розничных транзакций наличные платежи требуют намного больше издержек по сравнению с безналичными, поскольку сопряжены со значительными капитальными затратами, основную часть которых принимает на себя банковский сектор (банкоматы, инкассаторские автомобили, сейфы и хранилища, их обслуживание). За счет повышения доли безналичных платежей может быть получена немалая экономия в масштабах всего общества. Дополнительное преимущество от использования безналичных инструментов может быть извлечено из экономии на переменных издержках. Отметим, что в примерах, описание которых содержится в комментируемой публикации, она тем значительнее, чем больше размер транзакции [4].

В том же 2012 г. Европейским центральным банком был издан доклад об издержках при использовании альтернативных инструментов для осуществления розничных платежей в странах Евросоюза. В нем также отмечается, что наличные деньги — наиболее затратный инструмент в масштабах всего общества. Причем ТСО уплачивают в сумме больше вознаграждений за услуги, которыми пользуются для приема платежей наличными деньгами, чем для расчетов банковскими картами. Это, как и в рассмотренных выше примерах, объясняется массовым характером наличных платежей в мелкой рознице. Однако наблюдение ценно тем, что свидетельствует о наличии «пространства», в пределах которого повышение доли безналичных платежей не приведет к росту суммарных затрат ТСО на оплату услуг [4].

Воспользуемся далее сведениями из отчета о результатах исследования издержек, проведенного Национальным банком Венгрии (НБВ) [5]. В результате анализа данных, полученных из проведенных НБВ в 2009 г. опросов, было установлено, что общественные издержки составляют при наличных расчетах 72 % частных издержек. Они наполовину складываются из стоимости бизнес-процессов ТСО и на 35 % — бизнес-процессов банков и других платежных операторов. При расчетах дебетовыми платежными картами банки (платежные

операторы) принимают на себя основную долю издержек по бизнес-процессам (более 80 %), получая соответствующие вознаграждения от ТСО и домохозяйств.

При наличных расчетах частные издержки домохозяйств складываются более чем на 50 %, а издержки ТСО — почти на 70 % из стоимости бизнес-процессов. При расчетах платежными картами около 80 % частных издержек ТСО и почти 90 % издержек домохозяйств составляют уплаченные вознаграждения в пользу платежных операторов (рис. 1).

Рисунок 1



Источник: Национальный банк Венгрии.

Более половины частных издержек домохозяйств при расчетах наличными деньгами составляют затраты времени (на снятие наличности с банковского счета или внесение на счет, подсчет денежных знаков при совершении транзакций и т. д.) и ущерб от преступной деятельности (ограбления, кражи, фальшивомонетничество)². В издержки домохозяйств по методологии НБВ включаются также вознаграждения, уплаченные ими платежным операторам за услуги, так или иначе связанные с использованием наличных денег; они составляют почти половину суммы частных издержек [5].

Издержки ТСО при наличных расчетах состоят из соответствующих бизнес-процессов фронт-офиса (примем платежей) и бэк-офиса (вся работа с принятой наличностью), стоимости кассового оборудования и расчетно-кассового обслуживания в банках (рис. 2).

Рисунок 2



Источник: Национальный банк Венгрии.

² Анализ «бизнес-процессов» домохозяйств специфичен. Многие их издержки не имеют непосредственно денежного выражения и измеряются условным денежным эквивалентом личного времени. Поскольку речь идет об ущербе от преступности, издержки измеряются прямыми потерями либо затратами времени и (или) средств на защиту от них. То же относится к некоторым бизнес-процессам ТСО.

В обоих случаях при переходе к расчетам платежными картами прежние издержки в основном замещаются стоимостью услуг платежных операторов. Для домохозяйств это комиссия эмитента платежной карты, для ТСО — торговая уступка эквайеру. В этом и заключается механизм, позволяющий сокращать собственные бизнес-процессы в обмен на оплату услуг банка, исходя из размера издержек по бизнес-процессам последнего и его установки на прибыль.

Торговая уступка представляет собой разницу между суммой платежа, совершенного покупателем в пользу ТСО, и денежной суммой, переведенной эквайером на счет ТСО. Она складывается из комиссионного вознаграждения эмитенту платежной карты — «взаимообменной комиссии», это основная часть торговой уступки — и вознаграждений эквайеру и оператору карточной платежной системы.

ТСО — коммерческие организации, покрывающие свои издержки выручкой. Стоимость их бизнес-процессов и оплаченных ими банковских услуг возмещается конечными плательщиками — домохозяйствами (независимо от того, какими инструментами они расплачиваются с ТСО). Однако ТСО безразличны к дифференциации издержек при приеме платежей разными инструментами, поскольку от этого зависит их прибыль в условиях рыночной конкуренции. Чем меньше бизнес, тем более он безразличен к издержкам каждой единичной транзакции и готов скорее затрачивать время на собственный бизнес-процесс, чем оплачивать стороннюю услугу.

Издержки ТСО по бизнес-процессам при приеме платежей разделяются на постоянные и переменные. Постоянные издержки (например, время на подготовку оборудования для приема платежей, амортизацию (аренду) и обслуживание технических устройств) не зависят от того, как часто и на какие суммы происходят транзакции, и рассчитаны на долгосрочную окупаемость, какими бы инструментами ни совершались платежи.

Переменные издержки, в свою очередь, разделяются на те, которые зависят только от числа транзакций или от их размеров (общей суммы транзакций). Состав издержек, зависящих только от числа транзакций, мало различается при расчетах наличными деньгами и платежными картами, хотя время на осуществление всей совокупности бизнес-процессов может быть разным. Крупное преимущество безналичных платежей в том, что они не требуют затрат средств или времени на инкассацию, но вместе с тем их прием требует отдельных трудозатрат на сверку платежей, верификацию ошибок и сбоев, а также на работу с отозванными платежами (более сложную, чем при наличной оплате).

Довольно многие бизнес-процессы при приеме ТСО наличных платежей зависят или могут зависеть по времени от суммы транзакции: подсчет денежных знаков в выручке и сдаче, проверка подлинности банкнот, контрольный подсчет и другие. Принципиальное отличие приема «карточных» платежей заключается в том, что они элиминируют бизнес-процессы ТСО, зависящие от размеров транзакций, замещая их единственным переменным в зависимости от суммы безналичной выручки компонентом издержек — торговой уступкой [6].

Принимая α (в денежных единицах) и β (в единицах целого числа) за условные нормы переменных издержек, которые зависят, соответственно, от числа транзакций и от их размера (суммы выручки от единичной транзакции), обозначая нижними индексами c и n принадлежность издержек к наличным и безналичным платежам и исходя из условия равенства издержек:

$$\alpha_c + \beta_c \times v = \alpha_n + \beta_n \times v,$$

можно вывести следующее представление нейтрального размера единичной транзакции, при котором выбор между приемом платежа наличными деньгами или посредством платежной карты безразличен для ТСО (переменные издержки одинаковы):

$$\bar{v} = \frac{\alpha_n - \alpha_c}{\beta_c - \beta_n},$$

где β_n — процент торговой уступки (выраженный в единицах целого числа).

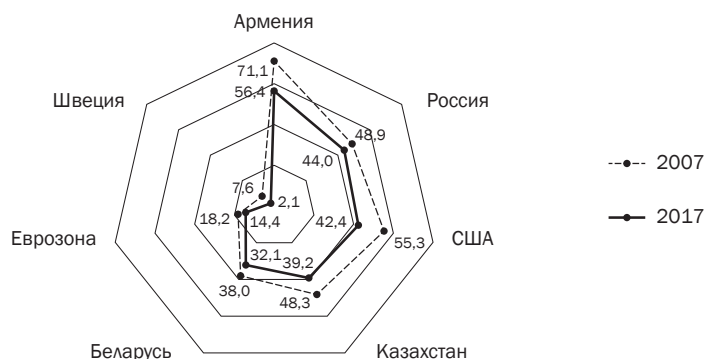
На деле проблематика торговой уступки сложнее. Размер торговой уступки — не единственный фактор, влияющий на соотношение наличных и безналичных платежей на розничном рынке. Однако и в наиболее упрощенном виде изложенный выше принцип равенства переменных издержек ТСО приводит к выводу: чем больше процент торговой уступки, зависящий от размера взаимобменной комиссии, тем больше сумма платежа, до которой ТСО выгоднее получить его наличными деньгами. Высокая взаимобменная комиссия — препятствие для мелких розничных безналичных платежей.

ПЛАТЕЖИ НА РОЗНИЧНОМ РЫНКЕ В АРМЕНИИ: СОСТОЯНИЕ И ВЗГЛЯД НА ПОСТАНОВКУ ЗАДАЧ В БУДУЩЕМ

Статистика расчетов наличными деньгами, как правило, менее доступна, чем данные по безналичным расчетам, агрегируемым операторами по переводу денежных средств. Поэтому в целях международных сопоставлений обычно используется аналитический показатель веса денежного агрегата М0 (наличные деньги в обращении) в составе агрегата М1, включающего также депозиты до востребования. В Армении этот показатель за последнее десятилетие снизился, как и в других странах и даже больше, если опираться на выборочные сравнения. Но те же сопоставления показывают, что он все еще высокий на международном фоне (56,4 %) по состоянию на декабрь 2017 г. (рис. 3).

Рисунок 3

Международные сопоставления денежных агрегатов по показателю М0 в процентах от М1: 2017 г. по сравнению с 2007-м



Источники: составлено авторами по данным центральных (национальных) банков и МВФ.

Чтобы расширить видение вопроса, обратимся к тому, как в целом устроена платежная система Армении. Создание и развитие эффективной системы платежей и расчетов, регулирование в платежной системе относятся к законодательно вмененным функциям Центрального банка Республики Армения (далее — ЦБ РА). Базовый правовой документ, регулирующий национальную платежную систему, — закон 2004 г. «О платежно-расчетных системах и платежно-расчетных организациях». Согласно законодательству платежно-расчетные услуги на рынке розничных платежей оказывают банки, а также платежно-расчетные организации, получившие лицензии ЦБ РА на осуществление процессинга и клиринга платежных инструментов и (или) осуществление денежных переводов без открытия банковского счета. К последним относятся ЗАО «Айпост» (почта Армении) и несколько операторов, осуществляющих внутренние и международные денежные переводы, принимающих платежи и предоставляющих сервисы для мобильных и онлайн-платежей.

Ядро всей национальной платежной системы образует валовая система электронных платежей ЦБ РА, в которой совершаются среди прочих расчеты между участниками второго базового элемента национальной платежной системы Армении — единой системы платежей банковскими картами АрКа. Ее владелец и оператор — ЗАО «Армениян Кард», организация, акционерами которой являются ЦБ РА и действующие в Армении коммерческие банки. АрКа — это центр по оказанию процессинговых услуг посредством многостороннего неттинга для расчетов международными картами Visa, MasterCard, American Express и Diners Club в Армении. В рамках системы осуществляется выпуск и обслуживание национальных платежных карт ArCa. Членство банков в системе дает им возможность эмиссии и (или) эквайринга карт ArCa. Банки — акционеры ЗАО «Армениян Кард» пользуются также правом эмиссии и эквайринга обслуживаемых системой платежных карт международных систем.

Если примерно оценить долю платежей на розничном рынке, совершаемых посредством платежных карт (всех брендов), исходя из имеющихся данных о состоявшихся транзакциях с картами без участия наличных денег и размерах розничного товарооборота в сумме с объемом платных услуг населению, в 2017 г. в Армении она приближалась к 15 %, тогда как в России или, например, Беларуси — к 40 %. Полученные результаты говорят о пока еще относительно слабом проникновении безналичных расчетов на рынок транзакций между населением и ТСО.

Для проникновения безналичных платежей на розничный рынок большое стартовое значение имеет массовость владения платежными картами. Главными генераторами массовости обычно становятся зарплатные проекты. В России в 2017 г. отношение числа выпущенных платежных карт (дебетовых и кредитных, независимо от валюты баланса) к численности населения в возрасте старше 15 лет составляло 2,3, в Беларуси — 1,8. В Армении этот показатель — 0,8, то есть в среднем на каждого жителя приходится меньше одной карты. Обеспеченность населения платежными картами выглядит еще меньше, если учитывать, что по количеству они неравномерно распределяются среди владельцев, а часть выпущенных карт может использоваться в диаспоре.

Не менее важна обеспеченность инфраструктурой по приему платежей. В первую очередь речь идет о платежных терминалах в ТСО, хотя их проникновение в торговлю сильно зависит от того, насколько выгоден прием платежных карт с позиций сравнительных издержек. Банкоматы не столь важны с точки зрения охвата безналичными платежами розничных транзакций, хотя они используются владельцами банковских карт не только для снятия наличности, но и для отправления различных платежей за услуги (а если оснащены функцией по приему наличных денег, то и для пополнения счета).

Пока Армения демонстрирует относительно слабую обеспеченность инфраструктурой POS-терминалов. Если сравнивать с Россией или Беларусью, в Армении на один терминал приходится примерно в 2,3 раза больше эмитированных платежных карт (табл. 1).

Таблица 1

Сравнительные показатели распространения и использования платежных банковских карт и развития инфраструктуры в государствах — членах ЕАЭС

	Армения 30.09.2018	Беларусь 01.10.2018	Казахстан 01.11.2018	Киргизия 01.10.2018	Россия 01.07.2018
Число выпущенных банковских карт, млн ед.	1,9	15	21,8	2,4	269
В расчете на душу населения старше 15 лет	0,8	1,9	1,7	0,6	2,2
Число POS-терминалов	8476	157 126	133 107	9554	2 681 405
Нагрузка на POS-терминалы (среднее число карт)	227	94	164	247	100
Число банкоматов	1522	7407	10 811	1546	203 194
Нагрузка на банкоматы (среднее число карт)	1267	1987	2019	1526	1322

	Армения	Беларусь	Казахстан	Киргизия	Россия
	2017 год				
Объем операций с банковскими картами, млн евро в эквиваленте	2725	19 878	33 460	1781	607 618
В % к ВВП, в том числе:	28,3	44,7	25,6	28,2	45,5
снятие наличных денег, % объема	82,9	55,3	80,4	94,8	65,2
безналичные операции, % объема	17,1	44,7	19,6	5,2	34,8
Средний размер безналичной транзакции, эквивалент в евро	42,3	8,2	31,8	23,6	12,4
Безналичные операции с банковскими картами, % к розничному обороту товаров и платных услуг населению (оценка)	15,7	41,8	23,0	1,7	37,3

Источники: центральные (национальные) банки и органы государственной статистики, расчеты авторов.

Отметим, что одной из серьезных проблем, затрудняющих сбалансированное развитие экономики Армении, является значительная доля так называемого теневого сектора. По оценкам МВФ, оборот товаров и услуг в неформальной экономике в Армении в течение периода после создания суверенного государства (1991–2015 гг.) составлял в среднем примерно 43 %, а в конце этого периода — около 36 % относительно ВВП [7].

Размеры неформального сектора экономики, учитывая острую для Армении проблему бюджетного дефицита, заставляют задуматься о применении в стране зарубежного опыта ограничения допустимой суммы розничного платежа наличными деньгами. Однако приведенные факты о развитии рынка платежных карт заставляют сомневаться в готовности страны к такому решению. Его восприятие обществом зависит от того, насколько привычным средством оплаты повседневных расходов являются для населения безналичные инструменты. Разумным началом представляется поиск решений, способствующих уменьшению среднего размера розничной транзакции, оплачиваемой платежной картой.

Конкуренция между наличными деньгами и безналичной альтернативой тем сильнее, чем меньше размер транзакции. Когда банковская карта становится естественным средством платежа по любой транзакции практически независимо от ее малого размера, появляются убедительные основания обсуждать целесообразность законодательного ограничения размеров крупного платежа наличными деньгами. Иными словами, если картой легко расплатиться в такси (как, например, в Исландии), наличная оплата при покупке автомобиля выглядит как минимум очень нетипичной.

В Беларуси, где ограничение было введено, средний размер транзакции по отправлению платежа с банковской карты для оплаты товаров (услуг) составлял в 2017 году примерно €8 в эквиваленте. На такую сумму можно рассчитаться за небольшую «корзину» товаров, приобретаемых для повседневных нужд. В России, где ограничение остается пока лишь частью обсуждаемой повестки, средний размер «карточного» платежа в том же году равнялся 855 руб. (€12), а в Армении — 24,5 тыс. драмов (€42).

Конечно, сопоставимость номинальных значений среднего размера транзакции, приведенных к единому валютному эквиваленту, в динамических сравнениях сомнительна ввиду разной инфляции и неодинаковой курсовой динамики. Однако проведенный авторами анализ вкладов номинальных (инфляция, курс) и реальных факторов показал, что действие последних в 2009–2017 гг. в Армении было слабее, чем в России. Под реальными подразумеваются любые разнообразные факторы, влияющие на выбор розничного потребителя между платежом наличными деньгами или картой.

Слабое развитие инфраструктуры POS-терминалов косвенно свидетельствует о том, что проникновению безналичных платежей на розничный рынок может препятствовать фактор высокой взаимообменной комиссии. Положительную роль могло бы сыграть проведение комплексного исследования издержек при совершении розничных платежей.

Для Армении задача проведения такого исследования облегчается (его стоимость снижается) компактностью национальной территории и размеров банковской системы. Исследование могло бы послужить нахождению продуктивных решений.

В мире есть примеры законодательного регулирования взаимобменной комиссии. В США в 2010 г. была введена законодательная норма об ограничении допустимого размера комиссии по транзакциям, оплаченным дебетовыми картами (*Durbin amendment*³). В Евросоюзе ограничения введены Регламентом Европейского парламента и Совета Европейского союза № 2015/751. Однако подобные меры могут повлечь нежелательные побочные следствия — рост комиссий эмитентов за обслуживание картофладельцев, сокращение программ лояльности. Оптимальные решения могут лежать в области развития конкурентной среды или оптимизации бизнес-процессов на рынке платежных услуг.

Фундаментальным методологическим наставлением по измерению стоимости проведения розничных платежей является изданное в 2015 г. руководство Всемирного банка [8]. По нашему мнению, большую практическую ценность представляют также методические материалы, опубликованные на интернет-сайте Банка Норвегии. Доклад № 4 от 14 мая 2009 г. описывает общие теоретические основы и методологический базис исследования [9]. Он дополнен докладом № 5, в котором изложены формы опросов среди домохозяйств, ТСО и банков с комментариями по их использованию, интерпретации и аналитической обработке полученных данных [10]. В частности, уникальным подспорьем служит руководство по проведению опроса среди банков (это наиболее сложная часть исследования ввиду многообразия бизнес-процессов, выполняемых провайдером платежных услуг).

Библиография / References

1. Швандар К. В., Анисимова А. А. Зарубежный опыт развития системы безналичных платежей: практика и результаты // Научно-исследовательский финансовый институт. Финансовый журнал. 2015. № 1. С. 91–98 [Shvandar K. V., Anisimova A. A. Foreign Experience of Development of Cashless Payment System: Practice and Results. *Finansovyy zhurnal — Financial Journal*, 2015, no. 1, pp. 91–98 (In Russ.)].
2. Юров А. В., Черкасов В. Ю. К вопросу об ограничении расчетов наличными деньгами в целях противодействия уклонению от уплаты налогов и иной противоправной деятельности // Деньги и кредит. 2017. № 3. С. 11–18 [Yurov A. V., Cherkasov V. Y. Restrictions on Cash Settlements to Counter Tax Evasion and Other Illegal Activities. *Den'gi i kredit — Money and Credit*, 2017, no. 3, pp. 11–18 (In Russ.)].
3. Hayashi F., Keeton W. Measuring the Costs of Retail Payment Methods. Federal Reserve Bank of Kansas City Economic Review — Second Quarter 2012, pp. 37–77. Available at: <https://www.kansascityfed.org/publicat/econrev/pdf/12q2Hayashi-Keeton.pdf>.
4. Shmiedel H., Kostova G., Ruttenberg W. The Social and Private Costs of Retail Payment Instruments: a European Perspective. EBC Occasional Paper Series, no. 137, September 2012. Available at: <http://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/scpops/ecbocp137.pdf>.
5. Turjan A. et al. Nothing is free: A survey of the social costs of the main payment instruments in Hungary. MNB Occasional Papers, 2011, no. 93. Available at: <http://mek.oszk.hu/12000/12096/12096.pdf>.
6. Крынкина М. М. Единое платежное пространство зоны евро: вопросы реализации и возможности интеграции с Россией // Дисс. ... канд. экон. наук. М.: Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, 2015 [Krynkinina M. M. Integrated Payment Area of the Euro Area: Implementation Issues and Scope for Convergence in Russia. Postgraduate thesis. Moscow: Financial University of the Government of Russian Federation, 2015 (In Russ.)].
7. Medina L., Schneider F. Shadow Economies Around the World: What Did We Learn Over the Last 20 Years? IMF Working Paper WP/18/17, January 2018. Available at: <https://www.imf.org/en/Publications/WP/Issues/2018/01/25/Shadow-Economies-Around-the-World-What-Did-We-Learn-Over-the-Last-20-Years-45583>.

³ «Поправка Дурбина» в Кодекс Соединенных Штатов Америки, внесенная Законом Додда — Франка о реформе Уолл-стрит и защите потребителей, 2010.

8. Retail Payments: a Practical Guide for Measuring Retail Payment Cost. Draft for Consultations. Financial Infrastructure Series — Payment Systems Policy and Research. The World Bank, November 2015. Available at: https://consultations.worldbank.org/Data/hub/files/a_practical_guide_for_measuring_retail_payment_costs_consultation_draft_final.pdf.
9. Gresvik O., Haare H. Costs in the Norwegian Payment System. Staff Memo 4/2009. Norges Bank, 2009. Available at: <https://www.norges-bank.no/en/Published/Papers/Staff-Memo/Staff-Memo-2009-/Staff-Memo-42009>.
10. Gresvik O., Haare H. Costs in the Norwegian Payment System: Questionnaires. Staff Memo 5/2009. Norges Bank, 2009. Available at: <https://www.norges-bank.no/en/Published/Papers/Staff-Memo/Staff-Memo-2009-/Staff-memo-52009>.

K. V. Shvandar, V. Y. Cherkasov

Cash or Card? Retail Payments in Armenia

Authors' affiliation:

Kristina V. Shvandar (e-mail: Shvandar@nifi.ru), ORCID 0000-0001-9946-5681, Financial Research Institute, Moscow 127006, Russian Federation

Vsevolod Y. Cherkasov (e-mail: vcherkasov@nifi.ru), ORCID 0000-0001-5782-4754, Financial Research Institute, Moscow 127006, Russian Federation

Abstract

The article discusses the problem of penetration of non-cash payment instruments into the retail market. Settlements without cash facilitate transparency of transactions. Limitation of the allowable amount of cash payment for retail purchases, which has examples in the world, can facilitate counteraction to transactions that hide criminal activity and tax evasion. However, the grounds for large cash payments limitation are convincing when non-cash instruments have penetrated deeply into the small transactions market. Payment cards compete with cash in transactional costs, and their competitiveness depends on the size of interchange fee. The authors assume, that restricting the allowable amount of cash payments would be a rational step for Armenia to restrain shadow economic activity, but non-cash payment instruments should penetrate deeper into the retail market at first. Efficient solutions could be facilitated by a study of costs in the payment system.

Keywords:

non-cash payments, restrictions on cash payments, costs, interchange fee, Armenia

JEL: E42, E51, H26, J33

<https://doi.org/10.31107/2075-1990-2018-6-109-119>