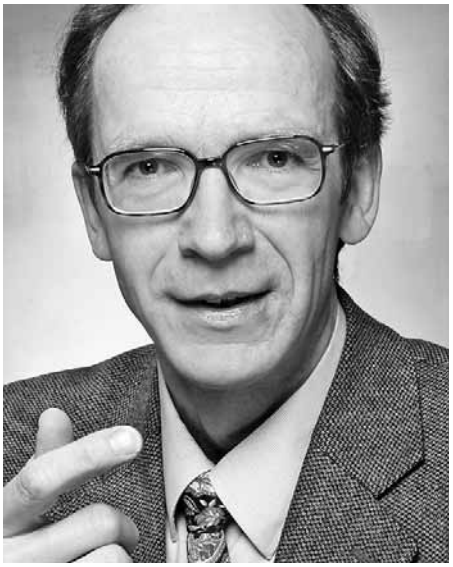
Наличные: в поисках эффективной альтернативы «скрытому врагу»

Работа представлена на конференцию «Будущее розничных платежей: перспективы и препятствия», проводимую совместно ЕЦБ и Австрийским Национальным банком в 2011 г.



Майкл Сальмони, *руководитель департамента по работе с европейскими рынками и стратегического развития, Equens SE; ведущий член Европейского платежного совета по работе с электронными и мобильными платежами и электронной коммерцией; участник экспертной группы Европейского комитета по работе с электронными счетами*



Мальте Крюгер, *профессор Университета прикладных наук Франкфурта-на-Майне, ведущий консультант компании PaySys Consultancy*

В настоящей публикации мы исследовали ситуацию с использованием наличных денег и проанализировали причины их неизменного успеха и очевидной жизнестойкости при наличии современной и, казалось бы, более перспективной альтернативы. Для любой экономики управление наличными является существенной финансовой и социальной нагрузкой – это общепризнанный факт, однако далеко не всем известно о преимуществах использования наличных для каждой группы активных участников рынка (государственных структур, центральных банков, коммерческих банков, торговых сетей и, наконец, потребителей), благодаря которым этот традиционный платежный инструмент продолжает существовать. Мы пристально изучили «скрытого врага» и определили факторы, способные обеспечить перевес интересов ключевых участников рынка в сторону безналичных платежей и необходимые как минимум для частичного замещения наличных. Кроме того, мы проанализировали технологические инновации разных стран, чтобы показать возможные пути развития платежной индустрии, которые способны обеспечить дополнительные преимущества и привести к созданию более эффективных, безопасных и менее затратных бизнеса и социума.

История

В сфере платежей история успеха наличных бьет все рекорды по своей продолжительности. Первое упоминание наличных денег в виде монет относится к третьему веку до нашей эры, прообразы же бумажных денежных знаков существовали уже как минимум в VII веке в Китае. Рассматривая их дальнейшую историю, можно заявить, что сегодня более 60% платежей в розничной торговле производятся с использованием наличных (см. BVR 2009). В 2008 г. в Европе из 788 млрд произведенных транзакций 78% совершались с использованием наличных. В Западной Европе 93% от общего объема розничных платежей составляют платежи наличными, которые практически монополизируют рынок. По статистике, в 1913 г. каждый человек имел при себе только одну купюру. Сегодня мы носим с собой в среднем 37 купюр – гораздо больше, чем кредитных, дебетовых или любых других карт. За период с 2000 по 2008 г. объем безналичных платежей в Европе возрос на 160% (совокупные темпы годового роста 6,2%, см. RBR 2010). Все вышеперечисленное доказывает беспрецедентный «успех» наличных (как известно, в биологическом смысле это означает быстрое размножение, способность избегать хищников, распространение генов) в мировой платежной экосистеме.

Однако экономическая неэффективность обработки наличных также хорошо известна. В наше время этот аспект анализируется подробней, чем когда-либо (см. Bundesbank/Eurosystem 2010). Общая сто-

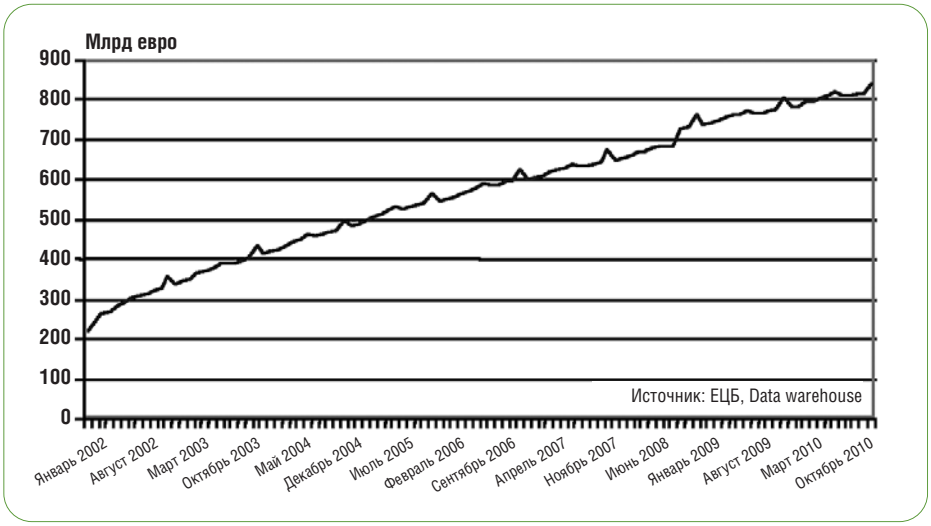


Рис. 1. *Обращение бумажных денег в еврозоне (млрд евро)*

имость распределения, управления, обработки и организации замкнутого цикла оборота наличных, а также стоимость поддержания оборота наличных платежей составляет 84 млрд евро в год, что соответствует 0,6% ВВП Европы, или 130 евро на одного жителя (см. RBR 2010). При этом совокупный объем затрат на обработку наличных в мире превышает 300 млрд долл. США в год (см. Wincor 2010). Чтобы проиллюстрировать масштаб явления, отметим: по оценке ООН, мировой объем нелегальной торговли наркотиками составляет примерно 320 млрд долл. в год (см. UN 2005).

На самом деле, помимо сопоставимых объемов оборота, между наличными и наркоторговлей есть еще немало общего. Наличные являются основой теневой экономики, если же рассматривать ситуацию с наличными с другой стороны, значительная часть купюр долларов США загрязнена кокаином, как в буквальном смысле, служа подручными средствами для употребления кокаина, так и в переносном, распространяясь с использованием сетей банкоматов (см. US Drug Enforcement Agency 1985). Кроме того, наличные попросту негигиеничны: 94% долларовых банкнот содержат стафилококк (являясь источником большего количества бактерий, чем обычный домашний туалет). Последнее неудивительно, ведь бумажная купюра, лежащая в теплом, зачастую влажном кармане, является благоприятной средой для размножения бактерий и вирусов (которые на большинстве бытовых поверхностей могут сохранять свою жизнеспособность порядка 48 часов, в то время как в благодатной среде бумажных денег остаются жизненно активными до 17 суток). Таким образом, наличные не только продолжают оставаться примитивным и дорогим средством платежа, но к тому же являются вредными для здоровья человека.

Даже если сосредоточить внимание только на аспекте затрат, уже доказано (см. Wincor Nixdorf 2010), что большая часть последних возникает на уровне обслуживания клиентов, где самой высокой статьей затрат являются расходы на оплату труда, составляющие 72% от общего объема затрат в торговых сетях и 61% – в банках. Поэтому любой структуре, желающей значительно снизить расходы на обработку наличных, следует искать альтернативные способы обслуживания клиентов.

Банковская индустрия, на долю которой приходится значительная часть расходов на обработку наличных – 25,6 млрд евро в год (см. EPC Cash WG 2009), предприняла множество инициатив для снижения затрат на обслуживание клиентов. Дистанционное банковское обслуживание (ДБО), платежные карты и т. п.: все это более эффективные способы совершения платежей. Однако в данном случае оптимизация логистики (установка банкоматов с функцией приема наличных, географическая оптимизация распределения купюр и т. п.), с одной стороны, повышает эффективность обработки наличных, но с другой – является, по сути, попыткой залить колею в грунтовой дороге бетоном – совсем как отправка электронного изображения чека в США («упрощенная инкассация чека») – и помогает продлить жизнь неэффективного платежного инструмента.

Однако содействовать повсеместному внедрению электронных платежей следует не только банкам, регулирующие органы также должны предпринимать шаги в этом направлении (в рамках вопросов, касающихся SEPA (Единого европейского платежного пространства), развития частного сектора, MIF, выставления счетов в электронном виде). Но факт остается фактом: объем использования наличных в еврозоне не снижается, а неуклонно возрастает.

Узнать точный объем транзакций с использованием наличных непросто. Официальная статистика платежей (см. Blue Book, Red Book) содержит большое количество информации о безналичных платежах. Что же касается наличных, имеется информация только по запасам наличных и суммам, снимаемым в банкоматах, – но никакой сводной информации о платежах. Недавно в статистику начали включать данные о суммах снятия наличных через кассу, объемах наличных депозитов и выдачи наличных в рамках операций cash-back в торгово-сервисных предприятиях (ТСП). Теперь появилась возможность оценить общий объем наличных, снимаемых (или депонируемых) в год. Эти данные помогут сделать первичную оценку реального масштаба наличных платежей. К сожалению, пока только несколько стран смогли предоставить подобную информацию.

Очевидно, что нет точного соответствия между объемом выдаваемых через банкоматы и кассы наличных и объемом на-

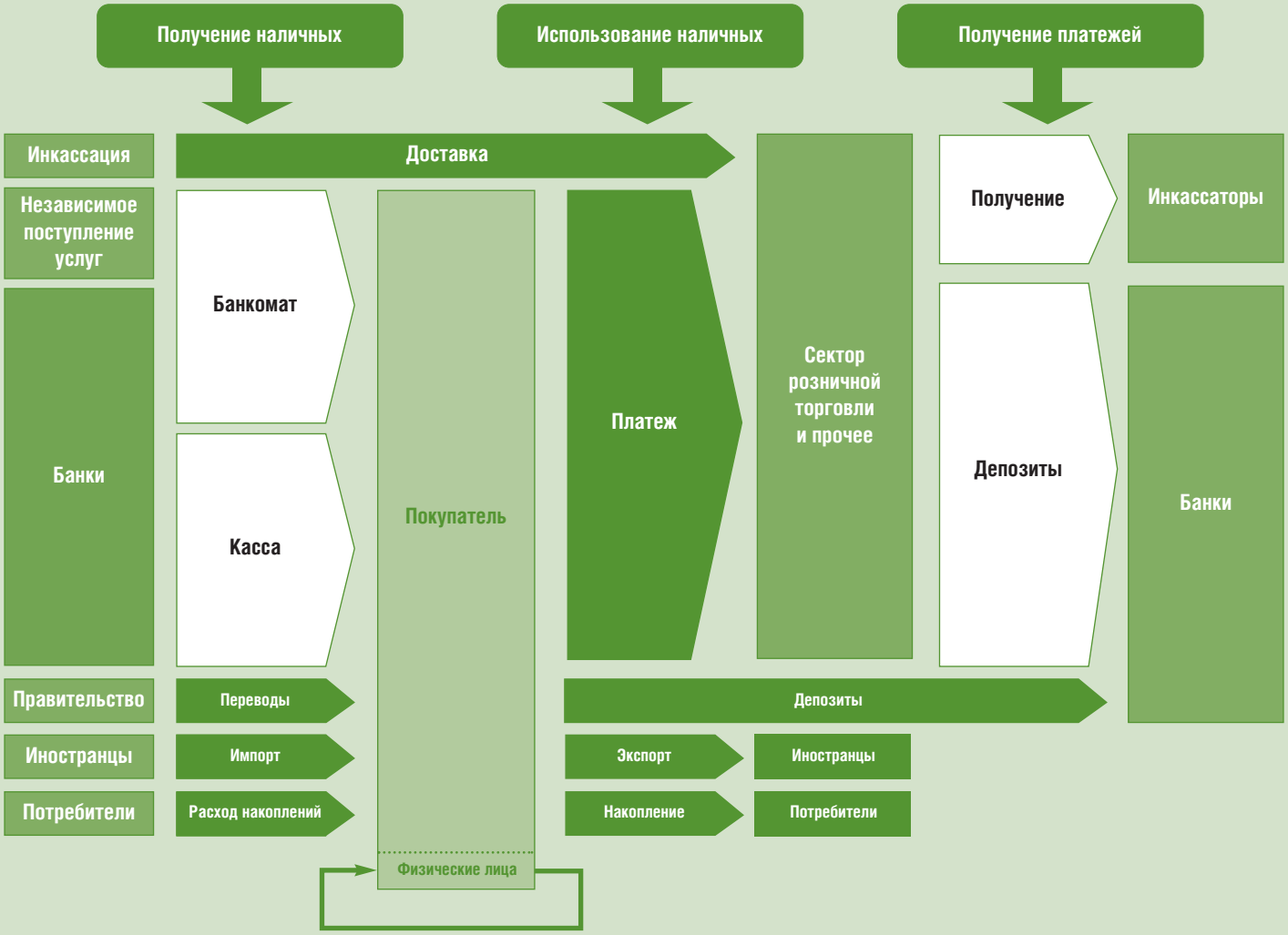


Рис. 2. *Цикл оборота наличных*

личных платежей. Помимо банкоматов и касс источниками наличных для получателей, не имеющих счета в банке, служат:

- правительственные выплаты
- (ре-) импорт из других стран
- личные накопления

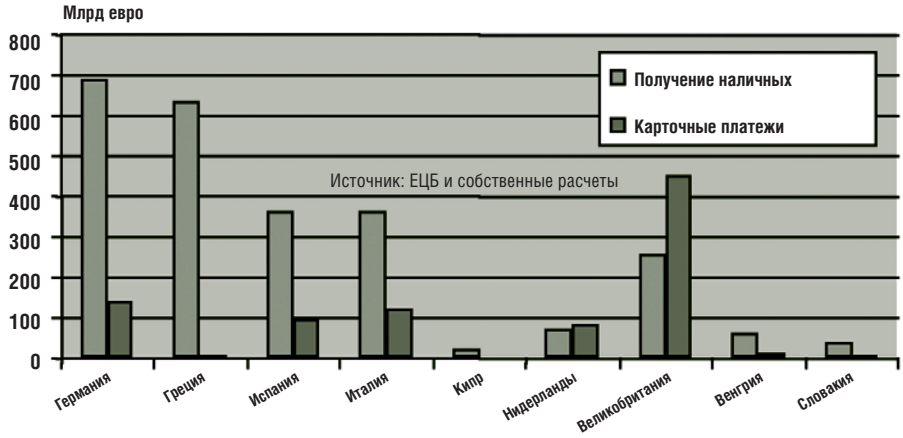
Также не каждая полученная купюра обязательно используется для платежей. Она может использоваться для:

- прямого депонирования в банковскую систему (т.е. наличные, депонируемые в банковскую систему без предварительного использования для совершения платежей)
- экспорта за рубеж
- накопления

Таким образом, можно заключить, что: ***платежи (кроме расчетов между физическими лицами) = выдача наличных (банкоматы, кассы) – чистый объем экспорта наличных – чистый объем накоплений – прямое депонирование + правительственные выплаты.***

Для еврозоны в целом (но не обязательно для каждой страны) объем чистого экспорта положительный[1]. Объем чистых накоплений также положительный[2]. Прямое депонирование имеет место, например, когда человек получает наличные в подарок и депонирует их вместо того, чтобы тратить. Объем этой категории операций неизвестен, но скорее всего, речь идет о единичных процентах от общего объема полученных наличных. И, наконец, правительственные выплаты наличными имели значение в прошлом, но в последние годы становятся все менее значимыми[3]. Таким образом, объем выдачи наличных, скорее всего, окажется выше объема платежей (без учета расчетов между физическими лицами). Впрочем, если учесть расчеты между физическими лицами, разница может оказаться не слишком существенной. Значение, полученное таким способом, не следует считать точным, это всего лишь приблизительная оценка масштаба наличных платежей[4].

Рис. 3 представляет собой график, объединяющий объем снятия наличных и объем карточных платежей (объем эквайринга) в девяти странах мира. Очевидно, что для большинства объем сумма снятия наличных, а следовательно, и объем наличных платежей, значительно выше объема карточных платежей в ТСП.



Данные по карточным платежам могут включать в себя сумму снятия наличных со счета через кассу, таким образом, реальный объем платежей по картам в ТСП может быть завышен.

Рис. 3. *Сравнение объемов карточных платежей и снятия наличных*

В двух странах, Великобритании и Нидерландах, объем карточных платежей превышает объем снятия наличных. Это можно интерпретировать как победу в «войне против наличных». В Великобритании объем платежей по дебетовым картам недавно впервые превысил объем наличных транзакций (см. также Payments Council 2010). По данным на октябрь 2010 г., объем платежей по дебетовым картам за предыдущие 12 месяцев достиг 272 млрд фунтов, тогда как общая сумма наличных транзакций осталась на уровне 269 млрд фунтов. Объем наличных, выданных за данный период в банкоматах, также снизился, поскольку покупатели расплачивались картами (в том числе в рамках мелких транзакций).

Совсем иная ситуация в Германии, Италии и Испании, где дебетовые карты использовались преимущественно для снятия наличных в банкоматах.

В США, где уровень использования наличных снизился и продолжает падать, при темпах снижения 17% на каждые пять лет (текущий прогноз Aite 2011), ниже отметки 1 млрд долл объем наличных опустится к 2205 году, т. е. примерно через 200 лет.

Обобщая приведенные аргументы, следует заключить, что, несмотря на множество героических усилий, предпринимаемых банками и регулирующими органами, а также на отдельные победы тактического значения, наличные, скорее всего, еще долгие годы будут являться основным платежным средством.

В самом деле, мы как будто заключили мефистофельскую сделку с «дьяволом» (имя ему – наличные). Еще в 1832 г. Фауст, герой трагедии Гете, говорит о бумажных деньгах следующим образом: «Беглянки разлетелись врассыпную. Бумажек не вернуть уж. Первый вал вкатился с улиц в лавочки менял»[5]. Гете был не только поэтом, но и министром финансов Саксен-Веймарского княжества, поэтому он мог со знанием дела комментировать подобное развитие событий, и его взгляды даже сегодня остаются поразительно актуальными.

Анализ положения вещей

Чтобы понять причины жизнестойкости такого, казалось бы, примитивного, медленного, дорогого и даже потенциально опасного платежного инструмента, необходимо изучить интересы ключевых групп игроков рынка, участвующих в сделках за наличный расчет. Это прежде всего коммерческие банки, центральные банки, государственные структуры, официальные торговые предприятия, например, супермаркеты, «неофициальные» торговые структуры, работающие в сфере теневой экономики, и, конечно же, сами потребители.

Банки

Двумя основными группами игроков в секторе финансовых услуг являются центральные и коммерческие банки, обслуживающие потребителей и торгово-сервисные предприятия.

Центральные банки выполняют две функции. С одной стороны, они являются эмитентами платежных средств (наличных и резервов) и предоставляют расчетные услуги (в основном банкам). С другой стороны, они осуществляют контролирующую и регулирующую функции.

В качестве эмитента банкнот центробанки получают эмиссионный доход. В настоящее время уровень эмиссионного дохода невысок из-за чрезвычайно низкой ставки рефинансирования. Однако в «обычные» времена эмиссионные отчисления могут приносить значительный доход. В конце 2010 г. в еврозоне объем наличных в обращении составлял 842 млрд евро. При минимальной процентной ставке 3,0% сумма эмиссионного дохода может составить 25,3 млрд евро. Даже если значительная часть эмиссионного дохода перечисляется государству, можно утверждать, что, имея дан-

[1] По данным ЕЦБ, в 2009 г. объем чистых поступлений банкнот евро составил примерно 110 млрд евро. См. ЕЦБ (2010), 36.

[2] Сложно понять, зачем копить деньги, которые могли бы приносить проценты, но большинство экономистов, анализировавших спрос на банкноты, пришли к заключению, что возможность накопления – одна из причин высокого спроса на наличные. См., например, Boeschoten (1992), Seitz (1995) и Krueger (2000).

[3] Данные по Великобритании предоставлены APACS (2003) и Payments Council (2010).

[4] Более того, следует учитывать, что данные официальной статистики приблизительны и могут содержать ошибки.

[5] См. Money and Magic: A Critique of the Modern Economy in Light of Goethe's Faust, перевод Дж.Е. Харрисона, издательство Чикагского университета, 1994.

ный источник дохода, центробанки не нуждаются в госфинансировании, что обеспечивает их независимость.

Ответственность Евросоюза за систему расчетов отражена в статье 105(2) Договора о Европейском союзе и статье 3 Устава Европейской системы центральных банков. В Договоре сказано: «Основной целью ЕСЦБ должно являться … содействие плавному функционированию платежных систем». Статья 22 Устава ЕЦБ гласит: «ЕЦБ и национальные центральные банки могут предоставлять кредиты, а ЕЦБ может осуществлять регулирование, с тем, чтобы обеспечить эффективность и устойчивость системы клиринга и расчетов в пределах Сообщества и с третьими странами».

Многие центральные банки, включая ЕЦБ, трактуют указание «содействовать плавному функционированию платежных систем» как относящееся не только к обслуживанию корпоративных клиентов, но и к розничным банковским услугам. Сегодня центральные банки влияют на цены, устанавливаемые для розничных продуктов (т. е. вмешиваются во взаимоотношения розничных банков с клиентами), они дают авторитетную оценку новых розничных платежных продуктов и даже разрабатывают собственные продукты такого рода (см. Jyrkonen and Paunonen 2003, 11–12).

Одним из примеров вмешательства центральных банков в сферу розничных платежей является участие ЕЦБ в проекте создания SEPA. В качестве других примеров можно назвать инициативы некоторых центральных банков, такие как инициатива датского и норвежского центробанков по внедрению системы затратного ценообразования в сфере розничных платежей. Они изучили цены, чтобы определить относительную стоимость различных платежных средств. На основе полученных данных центробанки теперь обдумывают пути создания системы платежей, использующей «эффективное» сочетание платежных инструментов.

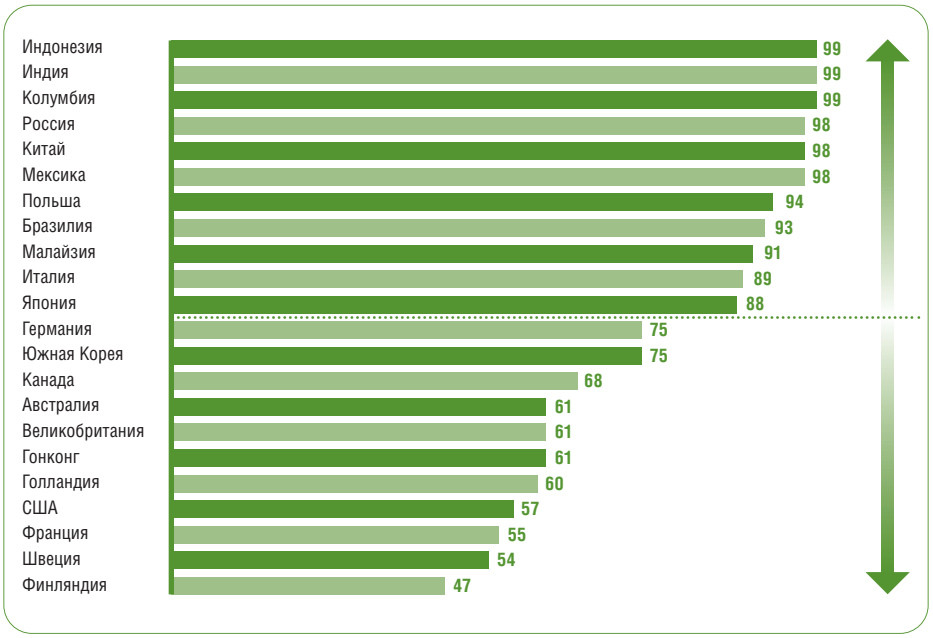


Рис. 4. *Доля наличных транзакций, %*

Таким образом, центральные банки являются участниками рынка (в качестве эмитентов платежных инструментов) и одновременно регулирующими органами. Некоторые наблюдатели сомневаются, что такого рода двойственная задача может рационально осуществляться одной организацией.

Изучив положение дел в розничных банках, работающих с потребителями и торгово-сервисными предприятиями, мы видим, что они несут огромные затраты на обработку наличных. Часть затрат удается компенсировать за счет ТСП (взимание платы за снятие/депонирование наличных, выпуск/ пересчет монет, услуги ночного депонирования и т. п.). Некоторые банки также получают хороший комиссионный доход от услуг выдачи наличных, предоставляемых через банкоматы, особенно от услуг, оказываемых клиентам в других странах и других секторах отрасли. Тем не менее, поскольку большинство клиентов снимает наличные бесплатно, значительную часть затрат на обработку наличных несут банки. Чтобы компенсировать данные затраты, банки все чаще стараются оптимизировать процессы обработки наличных, как на уровне внутренних операций (расчетно-кассовые центры), так и на уровне обслуживания клиентов (банкоматы с функцией замкнутого цикла оборота наличных).

Помимо уровня затрат на обработку наличных, следует учитывать моменты, не связанные с наличными деньгами, например, коммуникации с клиентами, в основе которых часто лежит регулярное получение клиентом наличных денежных средств непосредственно в отделении банка, особенно это касается пожилых и состоятельных клиентов.

Теневая экономика

Взаимный конфликт ролей регулятора платежной системы и эмитента наличных становится очевиден при рассмотрении проблемы выбора номиналов банкнот. В еврозоне выбор был сделан в пользу банкнот крупного номинала – 500 евро. Эти банкноты оказались особенно полезны для европейской теневой экономики: один миллион долларов весит 10 кг, тогда как один миллион евро благодаря существованию такой крупной банкноты весит порядка 1,6 кг. Таким образом, партии перевозимых наличных стали гораздо компактней (собственные расчеты 2010). Итальянская мафия, например, теперь отда-

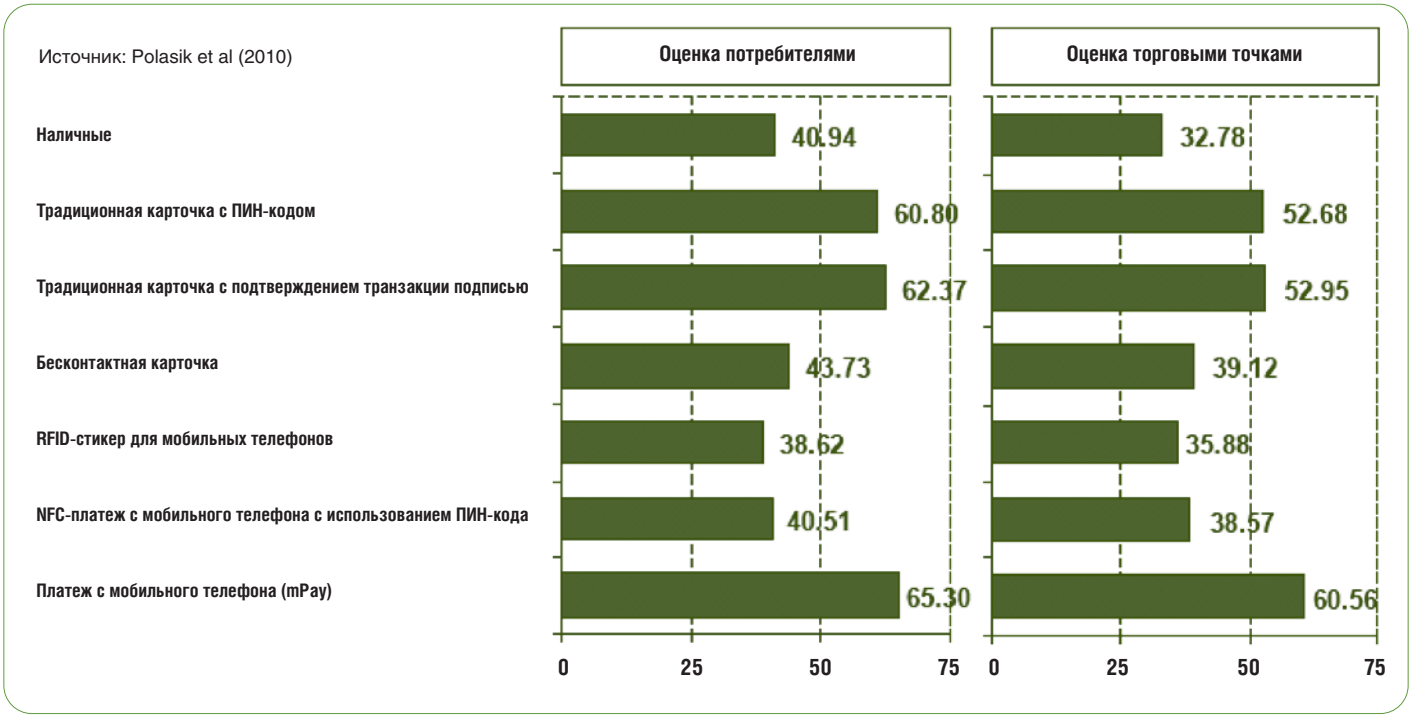


Рис. 5. *Средняя продолжительность платежной транзакции в зависимости от способа оплаты (в секундах)*

ет предпочтение данным банкнотам, позволяющим перевозить большие суммы наличных, занимающие меньше места (по заявлению прокурора Маурицио де Лючия (Maurizio De Lucia), см. также Bloomberg 2010 и SOCA 2010).

Банкнота в 500 евро пользуется большим успехом, на ее долю приходится большая доля объема наличных в обращении. Общее число банкнот данного номинала в обращении составляет 566 млн, что превышает общую численность населения в еврозоне. Согласно результатам последнего исследования, проведенного Банком Италии, наибольшая концентрация банкнот достоинством 500 евро на душу населения наблюдается ближе к границам Швейцарии и Сан-Марино, где законодательство, противодействующее отмыванию денег, менее строгое. Конечно, следует отметить, что предполагаемое использование наличных в теневой экономике жестко критиковалось еще до ввода данной евробанкноты. Кроме того, даже если банкнота достоинством 500 евро будет изъята из обращения, более мелкие банкноты все равно смогут служить подходящим средством осуществления транзакций в теневой экономике.

Таким образом, теневая экономика является основным участником рынка наличных и получает наибольшую выгоду от выпуска крупных евробанкнот. На самом деле данный эффект может быть довольно значительным. Наличные платежи, в отличие от карточных платежей и расчетов с помощью чеков, являются абсолютно анонимными и составляют 91% от всех транзакций в Италии, 59% во Франции и 78% в Германии. Итальянская подпольная экономика – одна из самых развитых в Европе, в 2008 г. на ее долю приходилось 19% ВВП (300 млрд евро), что иллюстрирует корреляцию между высоким уровнем использования наличных и высокой активностью теневой экономики. Даже в Норвегии наличные в значительной степени (71%) используются в незаконных целях (см. Norges Bank, 2000).

Государство

В тесной связи с центральными банками находятся государство и его казначейство. Государство является конечным получателем большей части эмиссионного дохода центральных банков. К тому же оно зарабатывает на выпуске монет, в том числе серийных. Выгода в данном случае на удивление велика, что демонстрирует следующий пример, один из множества. По оценкам Казначейства США, эмиссионный доход от выпуска одной только коллекции двадцатипятицентовых монет «50 State» составил примерно 4,6 млрд долл. Производство каждой монеты обошлось в 10 центов, 147 млн человек, купивших набор из пятидесяти монет, заплатили по 25 центов за монету.

Безусловно, в любой стране государство озабочено проблемами теневой экономики, отмывания денег и финансирования террористов. Оно пытается бороться с данными явлениями, принимая законодательные акты в отношении платежей, в т. ч. наличных. Здесь мы снова наблюдаем конфликт участника рынка (получающего экономическую выгоду от наличных) и регулирующего органа (стремящегося к созданию справедливого общества).

Недостаток наличных с точки зрения государства в том, что они являются источ-

ником огромных затрат, существенно снижают налоговые сборы и дорого обходятся обществу (полиция, налоговые органы и т. п.) в результате деятельности теневой экономики. Однако если рассматривать экономический аспект управления альтернативными платежными инструментами, становится очевидна выгода сохранения больших объемов наличных.

Как ни странно, наличие высокого уровня преступности порой используется в качестве аргумента против наличных. Однако, как мы уже объяснили, высокий уровень преступности не доказывает чрезмерного использования наличных. Он скорее показывает, что государство не всегда в полной мере справляется с выполнением одной из самых важных своих задач – профилактикой преступности.

Что касается законодательной деятельности государства, то в законах большинства европейских стран имеются аномалии, способствующие укреплению позиций наличных и подавлению автоматизации (например, закон BGH Az XI ZR 217/95, запрещает брать комиссию за снятие наличных через кассу, но позволяет устанавливать комиссию за снятие в банкоматах, поддерживая, таким образом, менее автоматизированный вариант предоставления услуги и поощряя использование наличных). Однако в целом роль законодательства в стимулировании использования наличных сильно преувеличена. Например, иногда заявляют, что наличные выживают благодаря привилегированному статусу законного платежного средства. (Shy and Tarkka 1998, 9). Этот аргумент можно легко опровергнуть. Как показало исследование, проведенное Банком международных расчетов (2003 г.), большинство законов о платежных средствах позволяет сторонам, участвующим в платежной транзакции, самостоятельно решать, какое платежное средство использовать. Законы о платежных средствах начнут действовать только тогда, когда участники рынка не смогут в явной форме решать, какое средство платежа использовать. В данном случае плательщик может использовать наличные для совершения платежа или погашения кредита. К тому же некоторые страны даже препятствуют использованию наличных, запрещая совершать наличные платежи, если сумма превышает определенный лимит. Таким образом, считать, что люди используют наличные в первую очередь благодаря их привилегированному статусу, обусловленному законодательством, было бы преувеличением.

И наконец, государство получило выгоду от ввода евро (банкнот и монет), поскольку многие люди не сдали старую валюту. В Нидерландах только 50% гульденов, выпущенных с 1948 г., сдано в обмен на евро и центы (см. Dutch Munt 2010). Через 9 лет после ввода евро в качестве действующего платежного средства Центральный Банк Германии заявляет, что 13,45 млрд немецких марок до сих пор на руках у населения (по сообщению в Suddeutsche Zeitung, декабрь 2010). Все это крайне выгодно национальным правительствам.

Недостаток наличных с точки зрения государства в том, что они являются источником огромных затрат, существенно снижают налоговые сборы и дорого обходятся обществу (полиция, налоговые органы и т. п.) в результате деятельности теневой экономики

Розничная торговля

В платежном бизнесе принято считать, что электронные альтернативы быстрее и дешевле ручных бумажных платежных инструментов. Однако по данным исследований, проведенных в Австралии, Бельгии и Дании, время расчетов в ТСП при оплате наличными оказалось существенно ниже, чем при оплате картой.

Опытные кассиры, зная, какую купюру ожидать, отсчитывают сдачу прежде, чем покупатель откроет кошелек, тогда как оплата по карте подразумевает время, необходимое покупателю для того, чтобы вспомнить и набрать ПИН-код, корректное считывание нужной карты, ожидание авторизации, возможно, подпись, и т. п. Экспериментальное исследование (см. QPQ 2008) показывает, что время расчетов на кассе с покупателем, производящим оплату наличными, и с покупателем, расплачивающимся картой, в лучшем случае отличается несущественно. Данный факт подтверждается и другими исследованиями на аналогичную тематику. Они также доказывают, что наличные являются самым быстрым платежным средством как с точки зрения покупателя, так и с точки зрения ТСП.

Что же касается сравнительных затрат, то исследование, проведенное экспертами QPQ, доказывает, что в крупных розничных магазинах с максимально оптимизированными рабочими процессами наличные являются самым дешевым способом оплаты: 0,02 фунта стерлингов за наличную транзакцию против 0,08 фунта стерлингов за карточную транзакцию. Чтобы объяснить данный факт, следует рассмотреть крупные сети супермаркетов, которые способны оптимизировать внутреннюю логистику оборота наличных, например, загружая деньги из кассы в банкоматы, предоставляя услуги по выплате наличных на кассе, устанавливая автоматизированные устройства для подсчета и сортировки купюр и монет для оптимизации процедуры сведения расчетов в конце дня.

Крупные сети, такие как «METRO», активно поощряют покупателей обменивать монеты на бумажные деньги. Таким образом, их счетные машины постоянно загружены, и покупатель может предъявить полученный чек на кассе. Это не только привлекает покупателей, но и упрощает обработку наличных. «METRO» также берет плату с ТСП за пополнение запасов мелкой монеты для сдачи (из собранных монет) и таким образом не только сокращает затраты, но и получает доход.

Даже мелкие предприятия розничной торговли с большой охотой принимают на-

	Наличные	Электронные деньги	Дебетовые карты
Расходование сразу после получения	Да	Теоретически возможно, на практике не предлагается	Да
Расчеты между физлицами	Да	Теоретически возможно, на практике не предлагаются	Да
Начисление процентов	Не начисляются	Теоретически возможно, на практике не предлагается	Низкий или не начисляются
Безопасность	Риск кражи, потери, подделки	Риск кражи персональных данных, мошенничества, взлома системы	В основном высокий уровень безопасности, но есть риск кражи данных карты
Анонимность	Высокая – некоторые ограничения с помощью законов, противодействующих отмыванию денег	Теоретически возможно, на практике ограничено	Нет
Повсеместная доступность	Да	Нет	Нет
Возможность расчетов offline	Да	Да	Для некоторых схем (максимальная сумма ограничена)
Зависимость от аппаратных средств	Нет	Нет	Да
Максимальная сумма	Нет	Да	Да

Основные свойства наличных и электронных платежей

личные, чтобы удовлетворить потребности покупателей, а также потому, что считают их самым дешевым платежным средством. Такие таблички как «Оплата по картам только от 20 евро» встречаются повсюду. Даже предприятия розничной торговли, заявившие, что планируют отказаться от приема наличных, больше руководствуются соображениями безопасности, нежели экономической целесообразности.

Более серьезный анализ требует дифференциации постоянных и переменных затрат. Однако разделение этих видов затрат может оказаться непростой задачей. Удельную себестоимость рассчитать проще, и многие исследования показывают, что наличные имеют самую низкую удельную себестоимость. Это не должно быть сюрпризом. Все ТСП, принимающие карты, несут расходы на установку и обслуживание POS-терминалов, обеспечение соответствия терминалов стандартам (в настоящее время TA 7.0, EMV, PCI DSS и т. п.), комиссию банка, а также в результате возникновения безнадежных долгов и мошенничества (см. BRC 2008ff). Британские ТСП утверждают, что «наличные имеют самую низкую удельную себестоимость».

Тем не менее большинство исследований показывает, что разница между приемом наличных и дебетовых карт не очень существенна. Интересным является утверждение Центробанка Дании о том, что «для сумм свыше 10 евро издержки для общества ниже при использовании дебетовых карт, чем при использовании наличных. Наличные эффективны только для оплаты небольших сумм» (см. Brits 2005 и De Nederlandsche Bank 2004). Очевидно, сотрудники Центробанка Дании никогда не покупали машины с пробегом по картам.

Также следует четко проводить грань между крупными предприятиями розничной торговли (например, сетевыми супермаркетами) и небольшими ТСП (такими, как магазины шаговой доступности). Крупный оператор розничной торговли вкладывает значительные средства в автоматизацию обработки наличных, его постоянные затраты возрастают, а переменные сокращаются, он заинтересован в снижении стоимости и времени транзакции. В небольшом магазине объем транзакций ниже, а объем ручного труда выше. Здесь не учитывают косвенную стоимость собственного времени[6] и принципиально заинтересованы в низком уровне постоянных затрат (например, в виде стоимости POS-терминала или размера ежемесячной торговой уступки). Странно было бы предположить, что небольшой магазин с невысоким оборотом предпочитает работать с наличными, чтобы избежать налогов.

Потребители

И, наконец, последняя группа заинтересованных участников рынка – потребители. Очевидно, что они считают наличные лучшим вариантом. По всем критериям оценки платежного инструмента наличные получают с их точки зрения высший балл.

Теперь нам очевиден факт, который часто оставляют без внимания: наличные предоставляют уникальное сочетание возможностей. Их можно использовать в любом количестве. Их можно использовать в любой среде, поскольку не требуется онлайновая авторизация. Кто угодно может их получить и тут же потратить. Они являются абсолютно анонимными и в местах с низким уровнем преступности выступают достаточно надежным средством платежа.

Эмитентам электронных платежных инструментов сложно разработать продукт, сочетающий в себе все преимущества, присущие наличным, из-за требований законодательства и аспектов управления рисками. Для наличных не только практически не существует твердых цен на обслуживание (поскольку фактические затраты общества в размере 100–300 евро на человека скрыты и косвенно перераспределены), их повсюду принимают, пользователи

[6] Если мелкие ТСП не учитывают стоимость собственного потраченного времени, следует ли это делать всезнающей централизованной плановой организации?

чувствуют, что лучше контролируют ситуацию, и, наконец, использование наличных успело стать устойчивой привычкой.

Одной из удивительных характеристик наличных активов является объем наличных, находящихся в обороте, на душу населения. Наблюдение за данным показателем сегодня возможно во многих странах. Две страны, в которых он особенно высок: Швейцария (эквивалент 5245 долл. США) и Япония (6617 долл.). Столь значительное преобладание наличных в Японии можно объяснить безопасностью повседневной жизни, распространенным недоверием к банкам, основанным на недавних событиях, тем фактом, что дефляция фактически стимулирует хранение наличных (поскольку их ценность, в отличие от ситуации в инфляционной Европе, со временем возрастает), а также привычкой богатых людей хранить большие запасы наличных надежно защищенными в своих домах, чтобы избежать налога на прирост капитала и на наследство. Для якудзы (японского национального преступного сообщества) преимущества, как было подчеркнуто выше, лежат в сфере теневой экономики. Впрочем, самая крупная японская банкнота достоинством 10 000 иен (примерно 82 евро) гораздо менее компактна, чем европейская банкнота в 500 евро, так что якудза не получила преимуществ, доступных европейским преступникам.

Конечно, Япония является одной из наиболее развитых и технологически однородных стран в мире, поэтому неудивительно, что именно там мобильные и бесконтактные платежные технологии получили наибольшее распространение.

В Америке, где использование бумажных платежных средств, включая чеки, крайне неудобно по географическим причинам, были инициированы определенные кампании против наличных. Согласно прогнозам (см. Aite 2011), уровень использования наличных американцами будет снижаться на 4% в период с 2010 по 2015 г. Любопытно, что одни потребители (30%) используют меньше наличных, чем два года назад, в то же время другие (20%) заявляют, что стали использовать больше наличных. Что еще удивительней, молодое «Поколение Y» (рожденное в середине 1970-х), – которое часто ассоциируется с новыми технологиями, на самом деле является единственным поколением, использующим сейчас больше «старомодных» банкнот и монет, чем в 2008 г.

Обобщая приведенные факты, следует заключить, что существует много влиятельных участников рынка, которым наличные приносят значительную выгоду.



Рис. 6. *Средняя стоимость обслуживания различных платежных инструментов в Великобритании, по данным торговых сетей (в ф. ст.)*

Имеются также существенные экономические преимущества, преимущества в плане экономии времени, неоспоримые психологические преимущества. Возможно ли найти альтернативу, способную конкурировать с данными преимуществами, чтобы создать более эффективную, менее зависимую от бумажных платежных средств и, наконец, более легальную экономику?

Ключевые факторы успеха

Мы видим, что наличные дают множество объективных и субъективных преимуществ всем участникам рынка. Чтобы определить, какие электронные альтернативы будут «наилучшими», следует сравнивать те факторы, которые сейчас говорят в пользу наличных. Задача не в том, чтобы правильно определить одну характеристику. Здесь необходим набор характеристик. Некоторые факторы очевидны: платежный инструмент, предназначенный для использования в сфере розничной торговли, должен быть простым в обращении, всегда готовым к использованию, всегда и везде приниматься, не должен являться источником непомерной финансовой нагрузки для ТСП или пользователя, кроме того, он должен обеспечивать соответствующий уровень безопасности всем участникам транзакции.

Даже с учетом этих неоспоримых критериев, налицо потенциальный конфликт интересов: ту же безопасность, как правило, можно обеспечить только путем усложнения процесса. Мы понимаем, что в области интернет-платежей возможность «абсолютно безопасной оплаты с помощью одной кнопки» навсегда останется миражом. Иными словами, мы видим, что даже для этих простых критериев необходимо достижение равновесия или обдуманного компромисса противоречащих друг другу интересов.

Рассмотрим подробнее данный пример: если среда предназначена для осуществления платежей на небольшие суммы, требования безопасности можно смягчить (они должны быть просто «достаточны»). В контексте межбанковских казначейских расчетов приемлем только высочайший уровень безопасности – то есть платежи будут авторизованы только с использованием соответствующих сложных механизмов (множества подписей, защищенных чиповых карт, многофакторной авторизации и т. п.), что, безусловно, усложнит процедуру. Таким образом, мы видим, что существует не только противоречие критериев, но и сами критерии зависят от сценария использования.

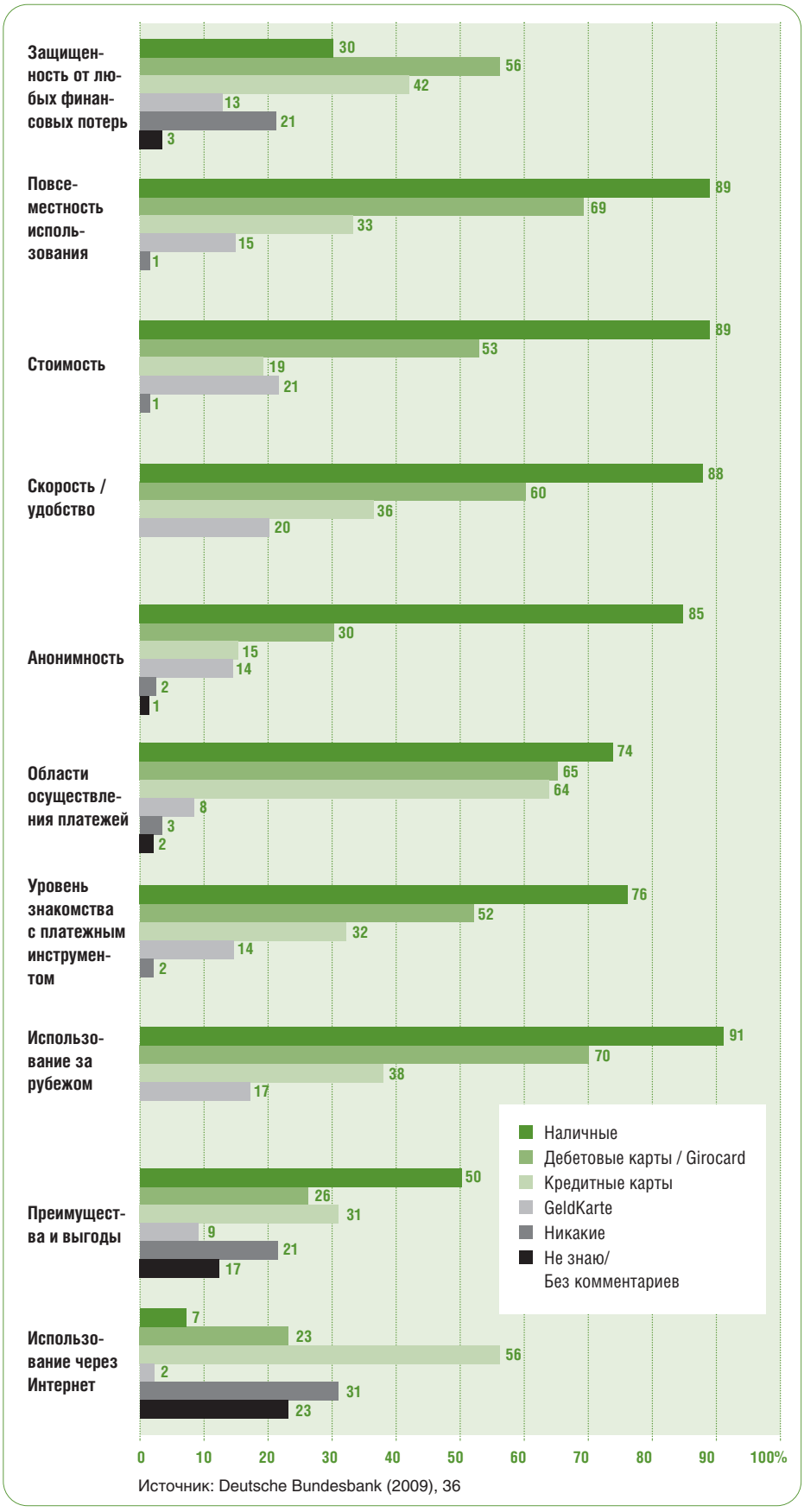


Рис. 7. *Оценка различных платежных инструментов немецкими потребителями*

Кроме того, критерий важности тесно связан с точкой зрения участника рынка. Только малая часть критериев является общей для всех участников рынка и, как мы уже видели, даже эти критерии могут являться причиной конфликтов. В целом все участники рынка (пользователи, ТСП, банки и т. п.) будут иметь различные, возможно, даже взаимно противоречащие критерии оценки качества нового платежного инструмента. Таким образом, становится очевидным, что выбор нового платежного инструмента не является вопросом оптимизации нескольких критериев. Вместо этого нам предлагается множество критериев, которые нужно скорректировать, чтобы в равной степени удовлетворить интересы всех конфликтующих сторон. Это решение требует очень осторожного, комплексного подхода.

Рассматривая в качестве нового платежного средства только бесконтактные карты, мы видим, что они имеют высокие показатели скорости транзакции и удобства (превосходя наличные по этим важным аспектам). Бесконтактные карты также обычно выигрывают в ситуациях, когда необходимо оплатить незначительную сумму, например, в общественном транспорте и небольших ТСП. В данном сегменте современные методы оплаты внедряются с большим трудом – никакой электронный кошелек в мире не составит конкуренцию наличным. Бесконтактные карточные продукты также обеспечивают хороший компромисс между безопасностью и удобством в использовании (авторизация online требуется только при платежах на крупные суммы).

С другой стороны, бесконтактные карты имеют и некоторые недостатки. В настоящее время существует очень мало точек приема таких карт (по сравнению с картами с магнитной полосой/чипом и тем более по сравнению с наличными). Преимущества внедрения бесконтактных карт с точки зрения покупателей и ТСП вызывают массу споров. Уровень безо-

пасности и стоимостные факторы – те же, что и для обычных карт.

Существуют и другие проблемы. Если предполагается крупномасштабное замещение наличных, новое средство платежа должно быть повсеместно распространено. Это противоречит основным требованиям управления рисками для современных электронных платежных систем. В вопросе безопасности электронных платежей много внимания уделяется техническим аспектам. С другой стороны, одним из простых способов снижения рисков является взвешенный подход к эквайрингу. Системы электронных платежей не позволяют кому попало выступать в качестве получателей платежей. В частности, с лицом, имеющим уголовное прошлое, договор на услуги эквайринга, скорее всего, подписан не будет. Если ТСП нарушает правила работы, договор будет расторгнут. Это важный момент обеспечения безопасности любой платежной системы. Но как этого добиться, если такого инструмента как наличные в качестве запасного варианта больше не существует? Ведь невозможно просто полностью исключить из системы платежей одного участника, независимо от его качеств.

В отличие от электронных платежей все наличные расчеты производятся в режиме offline. Ответственность за такую транзакцию полностью ложится на ее участников – плательщика и получателя. Третьей стороне не нужно брать на себя никакой ответственности. Более того, для совершения транзакции с использованием наличных не требуется оборудования или программного обеспечения, а основной принцип платежей наличными способен понять смышленый двухлетний ребенок. Таким образом, добиться повсеместного распространения наличных было очень легко, но до тех пор, пока мы не найдем способа добиться того же для электронных платежных средств, лучше не стремиться к абсолютной победе в войне против наличных.

Альтернатива

Мобильные платежи для банковских клиентов и лиц, не имеющих счета в банке?

Развивающаяся область мобильных платежей в настоящее время является настолько сложной и многообразной, что для ее работы требуются документы в бумажном виде. Мы наблюдаем успех мобильных платежей в менее развитых странах, где нет конкурирующей банковской инфраструктуры.

В мире проживают 2 миллиарда человек, для которых наличные являются единственным платежным средством, а для большинства остальных жителей Земли наличные предпочтительны по понятным объективным и субъективным причинам (см. таблицу 7). Для людей, не имеющих банковского счета, новые способы безналичных денежных переводов, такие как мобильные платежи, могут оказаться очень удачным решением. К примеру, в Кении через два года с момента внедрения сервиса M-Pesa количество его пользователей составляло 6,5 млн человек, имеющих мобильные телефоны, но не имеющих банковских счетов. Данный показатель гораздо выше показателей местной банковской системы. С другой стороны, это мог быть единичный случай, поскольку добиться такого же результата в соседней Танзании уже не удалось.

Очевидно, что данное решение невозможно перенести в развитые страны, где законодательство, требования безопасности и т. п. кардинально иные, чем в странах Экваториальной Африки. В самом деле, в развитых странах мобильное платежное решение, будучи экономически обоснованным для банков, оказывается еще менее реалистичным с точки зрения повсеместного внедрения.

В отличие от электронных платежей все наличные расчеты производятся в режиме offline. Ответственность за такую транзакцию полностью ложится на ее участников – плательщика и получателя

Однако со временем все должно измениться. Очевидно, что все больше транзакций совершается в online и рынок online-услуг становится все более развитым, поэтому в какой-то момент мобильные платежные средства платежей станут основными. Теперь, когда смартфоны превратились в своего рода пульты дистанционного управления всеми аспектами нашей жизни: от общения, бизнеса и развлечений до хранения и сортировки фотографий (все больший процент населения уже использует их в этом качестве), возникает необходимость интеграции мобильных платежей в мобильный стиль жизни.

Большие ожидания возлагаются на бесконтактные технологии NFC. В настоящее время технология NFC все шире интегрируется в различные модели смартфонов и может обеспечить обмен данными между телефоном и POS-терминалом, позволяя использовать множество приложений (заказ билетов, программы лояльности, членские программы, купоны и платежи).

Некоторые считают, что продукт японской компании NTT DoCoMo's «Мобильный кошелек» (Osaifu-Keitai) представляет собой модель будущего, объединяя смартфон и NFC-технологию в регионе с населением, в равной степени технологически продвинутым. Однако, несмотря на впечатляющий функционал (платежи, оплата проезда, билеты, купоны, членские программы и т. п.) и большое количество платежных устройств и терминалов (в июле 2010 г. система была доступна для 37,5 млн абонентов), показатели фактического уровня активности использования и количества транзакций до сих пор достаточно скромные. Пользователи технологии вынуждены преодолевать множество «препятствий», им приходится загружать и настраивать, активировать их после установки на телефон (аккумулятор которого дол-









жен быть заряжен), правильно располагать телефон относительно считывающего устройства, нажимать нужные кнопки меню и т. п. – и все это ради покупки, например, одной банки газировки. С другой стороны, держателю бесконтактной смарт-карты достаточно поднести ее к торговому автомату (часто даже не вынимая из бумажника).

Другие аргументы японских потребителей против совершения платежей с помощью мобильных телефонов продиктованы субъективным ощущением безопасности (телефон считается достаточно открытой платформой, в отличие от защищенной чиповой банковской карты), кроме того, упав из рук на асфальт или в воду, телефон с большей вероятностью прекратит работать.

Таким образом, мы видим, что даже на продвинутом японском рынке коммерческий успех в сфере мобильных платежей станет возможен, только если будут устранены существующие проблемы. Причем полученное в результате решение должно значительно превосходить предыдущие, гарантировать существенные экономические выгоды для всех активных участников рынка и учитывать все ключевые критерии успеха (см. предыдущий раздел статьи). Казалось бы, все основные требования являются очевидными. Тем не менее, активно развивая мобильные технологии, разработчики, похоже, часто забывают про потребительские свойства и необходимость коммерческого обоснования.

Нынешние инициативы, по большей части сосредоточенные на переносе функционала бесконтактной карты в формат телефона, не соответствуют этим основным требованиям. Однако мы считаем, что, применив креативный подход, можно создать перспективные новые решения. Представьте себе, например, принципиально иной подход к классической NFC-модели («встроенная» в телефон карта, которую нужно приложить к бесконтактному POS-терминалу). Использование мобильных телефонов в качестве терминалов для приема оплаты по картам (в отличие от бесконтактных карт) создает огромный рынок ТСП, у которых раньше не было дешевых и простых в обращении средств для приема карточных платежей: цветочный магазин, магазин шаговой доступности, коммунальные службы, рынок сельхозпродукции/уличный лоток, «блошиный» рынок, службы доставки, выездной консультант, водитель такси, экскурсовод, службы доставки продуктов на дом. Кроме того, данное средство платежа позволит быстро и легко вернуть долг или совершить любой другой наличный платеж. Все эти ТСП 4-го уровня имеют мобильные телефоны и, после несложной модификации, получают решения для приема карточных платежей (см. Square, Ogone, Telecash/First data, Verifone, Concardis и т. п.). Компания PayPal добилась успеха, предоставив возможность принимать карточные интернет-платежи фактически каждому желающему («Любой человек может стать ТСП»). Данное мобильное решение точно так же позволит любому принимать оплату по картам в реальном мире. Хотя проблема обеспечения безопасности при использовании достаточно открытой «мобильной» платформы, безусловно, остается наиболее актуальной.

Несмотря не возможное сопротивление представителей теневой экономики (лиц, уклоняющихся от уплаты налогов и предпочитающих наличные расчеты), данное решение имеет огромный потенциал для замещения наличных платежей в крупнейшем секторе европейской экономики: малый бизнес и индивидуальное предпринимательство.

Дальнейшее развитие карт

Карты имеют множество положительных качеств, они просты в обращении, принимаются к оплате во всем мире, обладают коммерческим потенциалом, обеспечивают возможность возврата части уплаченной суммы, высокую скорость расчетов и т. п. Именно благодаря данным качествам карты составляют серьезную конкуренцию наличным.







Оплата по картам является одной из немногих областей, где совершен определенный прорыв. Большинство других форм электронных платежей не достигли больших успехов в деле замещения наличных. Даже множество в целом крайне успешных платежных решений имеют низкие показатели в данной области (электронные кошельки, Mondex и многие другие). Благодаря новым разработкам, таким как биометрические платежи (т. е. оплата фактически одним движением пальца) и бесконтактным картам, должно появиться еще более оптимальное решение проблем скорости и удобства расчетов, что позволит и дальше развивать данное направление.

И все же восторги по поводу бесконтактных карт следует воспринимать в контексте рыночных реалий. Одним из наиболее развитых рынков бесконтактных платежей в Европе (после Турции, Польши, Японии, Гонконга и Сингапура) является Великобритания. Заявление банка Barclays, сделанное в 2010 г., о «юбилейном» миллионном бесконтактном платеже, совершенном в стране, может казаться впечатляющим, если не воспринимать его в контексте общего объема карточных платежей в Великобритании в 2010 г., который составил примерно 10 миллиардов транзакций. Другими словами, через три года после запуска «Лондонского проекта», несмотря на активную рекламную кампанию, проводимую как эмитентами, так и банками, бесконтактные платежи все еще имеют около 0,01% доли рынка.

Сейчас NFC-пространство характеризуется бурными дискуссиями о технологиях, ажиотажем в СМИ и несоответствием упомянутым выше критериям успеха (в особенности это касается банков). Решения сложны (включают в себя целую «экосистему» поставщиков), часто не решают проблему, не интегрированы с решениями более крупного масштаба, не имеют достаточной инфраструктуры (например, широкой сети бесконтактных POS-терминалов для оплаты с помощью мобильных телефонов). Таким образом, возможность коммерческого успеха крайне ограничена, несмотря на едва ли не ежедневный запуск новых пилотных NFC-проектов.

Платежные системы осуществляют массированные инвестиции в бесконтактные технологии, планируя выйти на рынок микроплатежей. Существует большая вероятность успешного осуществления данного намерения, тем более что все мы видим, какое распространение получили бесконтактные платежи в системе общественного транспорта (Oyster, Octopus). В настоящее время эти операторы общественного транспорта ищут возможность перевода нынешних локальных решений на открытую платформу, что позволит повысить общий объем бесконтактных платежей. По нашему мнению, ключевым условием успеха является поиск возможностей объединения бесконтактных платежей с другими решениями в цепочке ценностей. Сейчас уже понятно, что сами по себе бесконтактные технологии не получат широкого распространения в сфере розничных платежей и не потрясут воображение потребителей, что наглядно демонстрирует опыт внедрения данных технологий в США.

Взгляд в будущее

Судя по всему, развитое «общество без наличных» в ближайшем будущем останется миражом, гнаться за которым может только очень наивный человек. Тем не менее, учитывая невероятные усилия, затрачиваемые на разработку альтернативных электронных платежных решений, медленное, постепенное замещение наличных в течение долгого времени (в отличие от сегодняшнего значительного роста объемов наличных платежей) вполне возможно.

Для этого следует уделять внимание не только технологиям, которые сегодня являются предметом большинства дискуссий. Несмотря на безусловную важность элементов безопасности, NFC-технологий, технологий распознавания биометрических данных и стандартов ISO, залогом успеха является прежде всего эффективная бизнес-модель.

Только тогда, когда преимущество очевидно всем участникам рынка, когда новое электронное решение работает лучше всех предыдущих («решает проблему»), может появиться сила, способная преодолеть сопротивление привычки, которое весьма сильно, особенно в области розничных расчетов.

В самом деле, трудно переоценить психологический аспект проблемы. Потребители настолько привыкли расплачиваться купюрами и монетами, что любая альтернатива должна давать действительно очевидные значительные преимущества: ручная загрузка платежных приложений на смартфоны и нажатие кнопок для вызова меню

платежей в данном случае таковыми не являются.

Кроме того, предприятия розничной торговли, банки и, конечно, регулирующие органы должны как следует подумать над стимулами, которые помогут им самим и другим ключевым участникам рынка принципиально изменить сложившиеся методы работы.

Скорее всего, на это потребуется время. Несмотря на все технологические прорывы, пилотные проекты и сенсационные конференции, за десятилетия упорной работы в данном направлении на рынке прижились всего несколько решений. Поэтому нам нужно набраться терпения. В офлайновом («реальном») мире быстрые транзакции получат распространение только в случае создания совершенно нового рынка. Сможет ли использование мобильных телефонов в качестве терминалов для приема карточных платежей, позволяющее любому выступать в качестве ТСП, вызвать подобное смещение парадигмы? Время покажет.

Интернет-революция уже вызвала сдвиг парадигмы, кардинально изменив наши способы развлечения, методы поиска информации, совершения покупок, работы – всю нашу жизнь. Следовательно, самая значительная смена парадигмы ожидается в сфере безналичных розничных платежей, особенно в случае создания решения, соответствующего всем основным критериям и техническим требованиям. ПЛАС

КАЛЕЙДОСКОП

Барклайс Банк: автоматическое пополнение счета абонента МТС

Оператор МТС в партнерстве с Барклайс Банком предоставил возможность автоматического пополнения счета абонента МТС без комиссии с карт систем Visa Inc, MasterCard Worldwide и Diners Club, эмитированных любым банком.

Автоматические платежи осуществляются круглосуточно вне зависимости от местонахождения пользователя. При снижении баланса лицевого счета абонента МТС до заранее заданного порогового уровня со счета его карты на лицевой счет телефона МТС автоматически переводится предварительно указанная сумма. Как заявил коммерческий директор «МТС Россия» по работе с розничным рынком Дмитрий Лапицкий: «Сервис позволит нашим клиентам быть всегда на связи, настроив автоматическое зачисление средств без комиссии с любой из наиболее распространенных карт. Абонент чувствует себя более комфортно, когда не беспокоится о состоянии своего счета. К концу этого года мы рассчитываем довести число пользователей «Автоплатежа» до 1 млн человек».

Услуга доступна всем абонентам МТС на всех тарифах. Для подключения нужно зарегистрироваться в Личном кабинете сервиса «Автоплатежи» на web-сайте autopay.mts.ru в разделе «Пополнение счета» и далее, следуя инструкциям, зарегистрировать карту путем блокирования контрольной суммы. После регистрации на номер абонента банк оправляет SMS-сообщение с паролем для операций по карте.

Клиент самостоятельно устанавливает пороговую сумму от минус 1,5 тыс. рублей (для абонентов с кредитным методом расчетов) до 1,5 тыс. рублей, а также сумму для автоматического пополнения счета мобильного телефона МТС в диапазоне от 50 до 15 тыс. рублей.

Сервис также позволяет совершать разовые платежи из Личного кабинета как на web-сайте МТС, так и с помощью USSD-команды на свой абонентский номер или на номера МТС своих близких и друзей.

Предоплаченная карта MasterCard VoiceCash в Германии

Производитель предоплаченных карт VoiceCash (Германия) выпустил новый продукт на немецкий рынок – предоплаченную карту VoiceCash MasterCard. Кроме своих обычных функций, новая карта MasterCard VoiceCash имеет ряд преимуществ перед обычными картами.



Оформить новую карту VoiceCash MasterCard можно через Интернет на web-сайте. Благодаря принципу предварительной оплаты информацию о кредитоспособности (SCHUFA) клиента и номер его банковского счета система не запрашивает.

Глава управления производством в VoiceCash Марк Мамм (Marc Mumm) говорит: «Наша голосовая карточка может быть пополнена не только online, но и с помощью банковского перевода. Пополнение карты стало возможным более чем в 7 тыс. точек продаж и обслуживания. Таким образом, мы можем гарантировать ее доступность и работоспособность на всей территории Германии».

Предоплаченная карта VoiceCash MasterCard может использоваться для оплаты товаров и услуг в 30 млн точках продаж, принимающих к оплате карты MasterCard, во всем мире. Кроме того, пользователи могут обналичить деньги с карт более чем в 2 млн банкоматах.