

Безналичная экономика в России: тенденции, перспективы, возможности

Е. Плаксенков, руководитель кафедры «Финансы и платежные системы»,
В. Коровкин, руководитель направления «Инновации и цифровые технологии»,
Е. Кривошея, исследователь кафедры «Финансы и платежные системы».

Текст доклада доступен в электронном виде на сайте iems.skolkovo.ru

Введение: цели доклада

Увеличение доли безналичных средств платежа вплоть до полного вытеснения наличных денег из оборота в последние годы становится одной из самых обсуждаемых тем в мировой финансовой повестке. Движение в сторону «безналичной экономики» официально является одним из приоритетов финансовых регуляторов ряда стран, как развитых, так и развивающихся, одновременно значительное количество частных компаний и бизнес-ассоциаций работает над созданием и развитием необходимых для этого инструментов и платформ. С другой стороны, почти во всех странах констатируется недостаточная скорость развития в этой области. Целый ряд барьеров, порой самого неожиданного характера, наряду с простой инерцией рынков замедляют вытеснение из оборота наличных денег. Россия не является исключением в глобальном процессе. В нашей стране, с одной стороны, неоднократно декларировалось стратегическое

движение в сторону безналичной экономики, как на уровне государственных органов, так и на уровне крупнейших игроков финансового рынка, с другой стороны, существует консенсус о том, что скорость движения в настоящий момент недостаточна и должны быть предприняты определенные усилия по его ускорению.

Планирование конкретных стимулирующих действий, однако, ставит новые вопросы. Для принятия решений по мерам законодательного, административного или рыночного стимулирования недостаточно «общей» картины, необходимы количественные, основанные на исследованиях, оценки возможных эффектов, необходимых ресурсов и возникающих рисков. В этой области встает практическая проблема: при обилии первичных исследовательских данных ощущается недостаток концепций, сводящих их воедино и позволяющих моделировать эффекты в применении к российским реали-

ям тех или иных стимулирующих действий. Представляемый доклад Московской школы управления Сколково призван внести вклад в решение данной задачи. Авторы доклада ставили перед собой следующие цели:

- Компактно и системно описать феномен безналичных платежей, его нынешний масштаб в применении к России и динамику на основании сравнения с глобальными тенденциями, проанализировать возможные эффекты на экономическое развитие страны от движения к безналичной экономике;
- Создать модель участников процесса движения к безналичной экономике, выявить их мотивы, инструменты и барьеры;
- Описать факторы среды, прежде всего т. н. «дигитализацию» общества в целом (насыщение современными цифровыми технологиями) и ее влияние на развитие цифровых финансов, как наиболее технологически современного вида безналичных платежей;
- Описать возможные варианты динамики ситуации и предложить модель эффектов для анализа конкретных идей и предложений участников рынка (в частности – формулируемых в ходе брейнстормов под эгидой Национальной платежной ассоциации).

Термины и методология отчета

Развитие безналичных денег стало заметным явлением в развитых капиталистических странах во второй половине XX века, когда появление мощных компьютеров позволило автоматизировать учет по опера-

циям с такими носителями, как банковские чеки¹ и кредитные карты. Однако до недавнего времени необходимые технологии были достаточно дороги и требовательны к развитию финансовой и телекоммуникационной инфраструктуры, что существенно ограничивало их проникновение на развивающихся рынках. Стремительное развитие в последнее десятилетие нового поколения информационных систем в парадигме «большие данные – мобильность – социальность – облачность», получившее название «цифровой трансформации», создало новые типы инструментов работы с безналичными платежами, открывающие рынки развивающихся стран и групп населения, не охваченных традиционным банкингом, и преодолевающие прежние инфраструктурные ограничения. Это привело к взрывному росту систем безналичных платежей, важным феноменом стало их развитие по инициативе и на платформе компаний, не специализирующихся в области финансовых услуг, прежде всего – провайдеров телекоммуникаций и сетей розничной торговли.

Указанное стремительное развитие породило некоторые расхождения и противоречия в определениях и терминах, используемых как участниками рынка, так и исследователями. Порой эти различия приводят к серьезным разночтениям в объеме и динамике рынка. В предлагаемом докладе мы будем понимать под безналичным оборотом все виды денежных операций, осуществляемых в иной форме, чем официальные денежные знаки (монеты и банкноты) государств мира, включая, помимо прочего, банковские чеки. Под циф-

¹ В настоящий момент в исследовательской литературе встречаются разногласия относительно того, являются ли чеки в полной мере безналичным инструментом, поскольку – в отличие от карт или он-лайн переводов – они связаны с передачей физического объекта. Однако, основные модели использования чеков, как потребителями, так и торговыми точками по своей сути аналогичны операциям с картами. Присутствие на рынке чеков являлось важным аргументом для потребителей в пользу открытия расчетных банковских счетов и формировало соответствующую культуру поведения. Среди прочего можно отметить, что отсутствие чеков или аналогичных инструментов в СССР до 1988 г. не позволило сформировать культуру безналичных транзакций, несмотря на развитую культуру безналичных сбережений. Отнесение или не отнесение к безналичным средствам банковских чеков существенно меняет долю безналичных средств на многих рынках Европы или в США, это необходимо иметь в виду при сопоставлении данных разных исследований.

ровыми операциями мы будем понимать операции без использования специальных физических носителей вроде чеков или карт. Подвидом цифровых являются мобильные операции – осуществляемые с помощью устройств, рассчитанных на постоянную работу в сетях мобильной связи².

Важно иметь в виду, что, поскольку деньги имеют отдельные функции обмена и сбережения, переход к полностью безналичной экономике требует создания необходимых инструментов и практик в обеих областях. Соответственно, необходимо судить о степени развития безналичного оборота

в стране не только по доле безналичных средств в текущих транзакциях, но и в сбережениях. В последней области ситуация осложняется возможностями использования наличных иностранных валют (актуально для России, особенно в условиях нестабильности курса рубля) или драгоценных металлов в монетарных формах (распространено в странах арабского Востока и некоторых странах Латинской Америки), данные формы сбережений не учитываются в официальной монетарной статистике, однако влияют на модели использования денежных средств населением.

Воздействие безналичного оборота на экономику: данные международных исследований

К настоящему моменту в мире накоплена достаточно обширная исследовательская литература, посвященная анализу конкретных кейсов безналичных платежей, как на уровне стран, так и на уровне отдельных индустрий. Совокупно эта литература позволяет описать ключевые экономические эффекты роста доли безналичных средств в обороте. Можно выделить три типа эффектов, получаемых экономикой страны от увеличения доли безналичных денег в экономике: прозрачность, устойчивость, рост.

Прозрачность: группа эффектов, связанная с лучшим учетом денежных опера-

ций, повышением собираемости налогов, уменьшением доли теневой экономики и т. д., сюда же можно отнести снижение операционных затрат различных бизнесов. На развитых рынках на этот тип эффектов приходится до 50% общего потенциального выигрыша от безналичных платежей³, очевидно, что основным бенефициаром в данной области выступает государство;

Так, например, Гарсия-Шварц и др. (2004) провели эмпирический анализ издержек и выигрышей перехода на безналичные методы расчета с помощью трех кейс-стади на рынке США (продовольственных магазинов, дисконт центров и магазинов электроники), показав что во-первых, безналичные

² Т. е. платеж через обычный Интернет-банк, осуществленный с помощью ноутбука путем выхода в Интернет через GPRS-модем не относится к области «мобильных платежей». Безусловно, с учетом степени развития современных технологий доступа в Интернет и взаимозаменяемости различных терминальных устройств точное определение «мобильности» сильно затруднено и, вероятно, в какой-то относительно недалекий момент времени различие цифровых и мобильных платежей потеряет всякий практический смысл.

³ B. Chakravorti & B. D. Mazotta (Fletcher School of Business): The cost of cash in the United States, по оценке авторов объем недополученных государством налогов равен в США по величине всем вместе взятым прочим компонентам потерь от наличного оборота

платежи улучшают и убыстряют процесс учета, открывая пространство для инновации и развития в сфере управления финансами фирмы, а во-вторых способствуют снижению уровня преступности и мошенничества. В силу того, что платежи проходят авторизацию, транзакции становятся более транспарентными, что увеличивает общий уровень транспарентности в экономике. Тему повышения транспарентности экономики при переходе на безналичные платежи также исследовали Райт и др. (2014), Мета (1999) или Парк и др. (2008).

Устойчивость: системы с высокой долей безналичных платежей по мнению ряда исследований более устойчивы к колебаниям экономической конъюнктуры, в фазах спада/рецессии безналичность денежного оборота дает дополнительный источник ликвидности финансовой системе. Данные эффекты особенно актуальны в нынешней экономической ситуации в России, где банковская система находится в состоянии острого дефицита ликвидности

Ранняя литература по безналичным платежам выдвигала гипотезы о понижении возможности Центробанка влиять на экономику в связи с потерей роли стандартных инструментов и их значимости в экономике без наличных (Берентстен, 1998). Данное направление исследований, однако, было пересмотрено. Было отмечено, что увеличение доли безналичных расчетов приводит к росту пассивов коммерческих банков, открывая новые возможности для повышения активов (Вудфорд, 2000). Морача (2014) иллюстрирует данный вывод данными по коммерческим банкам Кении: в период с 2009 до 2013го года доходность на активы (ROA) кенийских банков выросла с 2.14% до 4.12%, что коррелирует с увеличением доли электронных и мобильных платежей. В похожем исследовании на материале Евросоюза (Сложко и Пело, 2014) авторы показывают увеличение балансов европейских банков в связи с расширением безналичных платежей. Тезис о том, что рост доли безна-

личных платежей приводит к уменьшению волатильности как банковской системы, так и экономики в целом подтвердили на примере Нигерии Сануси (2012) и Омотунде и др. (2013).

Рост: ряд исследований указывает на прямое влияние увеличения доли безналичных платежей на общий экономический рост через повышение скорости транзакций и увеличения их количества за счет снижения себестоимости каждой транзакции. Оценки точных количественных эффектов в этой области значительно разнятся (ряд авторов включает сюда эффекты транспарентности), однако в целом они находятся в диапазоне от десятых долей до 1,5% ВВП, что, безусловно, является значимой величиной.

Связь повышения доли безналичных платежей с общим ускорением роста экономики была отмечена в гипотезе Уортингтона (1995) на основании анализа эмпирических данных рынка Великобритании. Еще до широкого распространения безналичных платежей на глобальном уровне, автор выдвинул тезис о том, что удешевление и ускорение транзакций при переходе к платежам с помощью платежных карт при высоком уровне распространения карт среди населения, приведет к долгосрочному росту экономики за счет повышения уровня спроса и предложения. Результатом должно стать увеличение ВВП страны на душу населения и темпа его прироста. Гипотеза Уортингтона была поддержана данными с других европейских рынков, таких, как Швейцария, Испания, Нидерланды, Германия и т.д., где в течение 7 лет (с 1993 по 2000) количество транзакций по картам выросло в 2 раза (с 2-3% до 6-7%). Ньюстед (2012) также показывает положительную связь между экономическим ростом и ростом безналичных платежей на примере стран БРИКС: в 2012 году, рост безналичных платежей в Бразилии составил 8.9%, в то время как ВВП вырос на 2.9%, аналогично, при росте безналичных платежей в 16.2% на рынках БРИКС, ВВП данных стран вырос приблизительно на 8%.

В целом исследования последних 10 лет показывают четкую картину зависимости доли безналичных платежей от уровня развития страны, выраженного показателями ВВП на душу населения⁴ (см. рис. 1). Однако здесь отмечается существенная нелинейность. Так, например, в литературе неоднократно указывалось на феномен Японии, одного из мировых лидеров по уровню ВВП на душу населения, для которой характерна

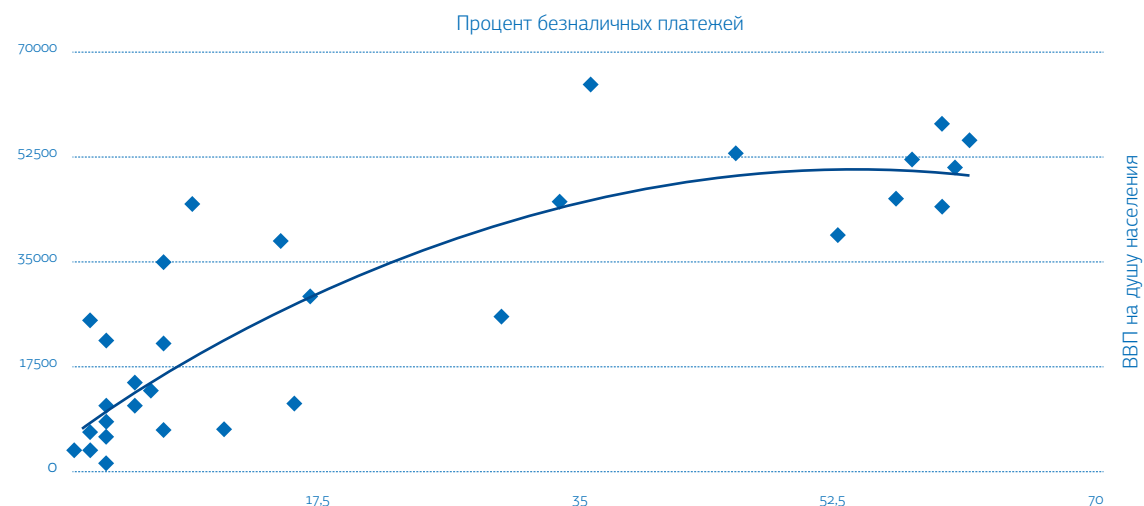
значительная доля наличных в обороте. Также недостаточно исследовано направление причинно-следственной связи между безналичным оборотом и уровнем развития: возможна обратная причинность в силу того, что страны с более высоким ВВП на душу населения имеют большее историческое наследие систем безналичных платежей, более высокое развитие банковского рынка и более качественную инфраструктуру.

Россия: движение к безналичной экономике на фоне глобальных тенденций

Текущее состояние рынка безналичных платежей в России довольно необычно на фоне других стран мира. При измерении общей

доли безналичных средств в денежной массе (по формуле $1 - M_2 / M_0$), Россия оказывается вполне сопоставима с другими круп-

Рисунок 1. Зависимость между ВВП на душу населения и процентом безналичных транзакций



⁴ Отчет компании MasterCard на основе исследований Fletcher School (2013), Global Payment Report компании Cap Gemini, а также работа Сложко и Пело (2014) включающая анализ рынка электронных платежей совместно с платежными картами, демонстрирующая на примере 40 стран, что проникновение электронных денег также сильно коррелирует с экономическим ростом.

Рисунок 2. Динамика доли безналичных средств в агрегате M2

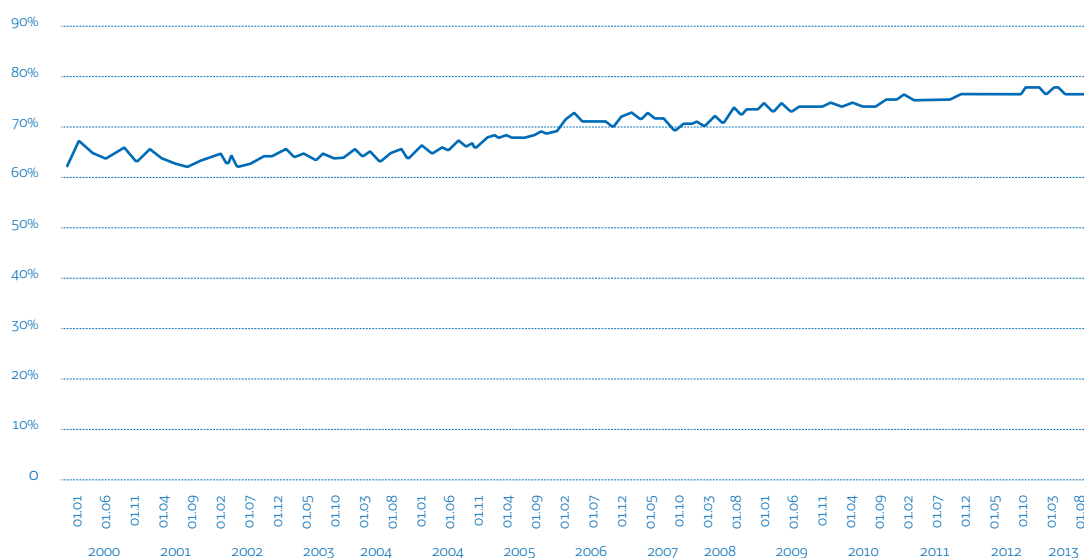
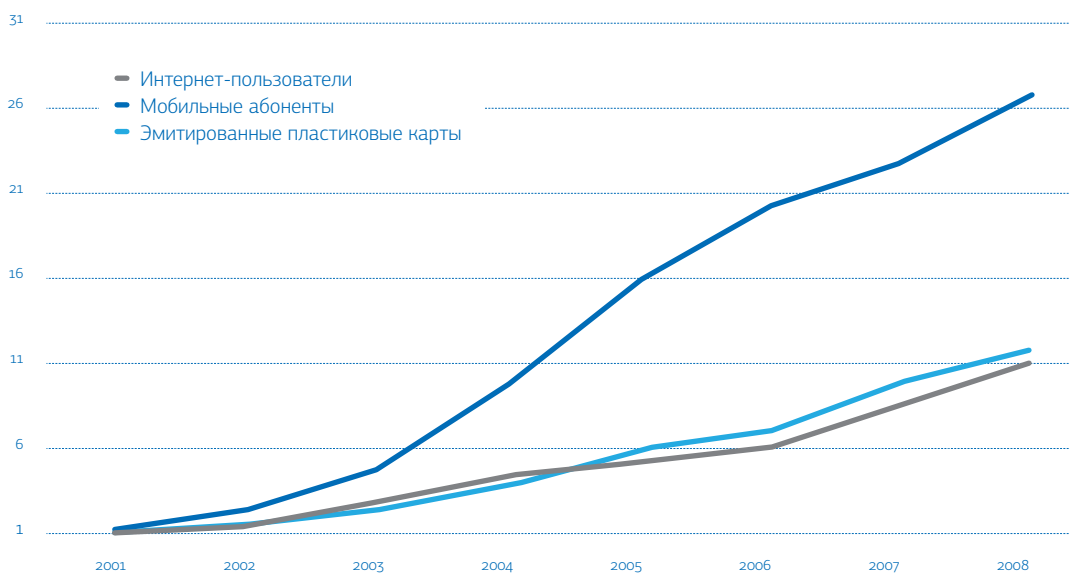


Рисунок 3. Относительная скорость распространения пластиковых карт, мобильной связи и доступа к Интернет в России



Уровень 2001 г. взят за 1

ными экономиками мира. На конец 2014 года данный показатель составил 77.67%, что заметно выше, чем в США (65,7% – значительный объем наличных долларов может, однако, объясняться мировым спросом в большей степени, чем внутренним), однако несколько ниже, чем в Бразилии (88.8%) или Японии (90%). Доля безналичных средств в М2 в России демонстрирует четкую позитивную динамику с начала 2000-х г. г., хотя и относительно медленную. В период с 2000 до 2014 года показатель вырос с 62.8% до 77.4%, т. е. в среднем увеличился чуть больше, чем на 1 п. п. в год.

Скорость распространения на российском рынке безналичных инструментов, прежде всего платежных карт, существенно выше, чем динамика роста безналичных средств в денежной массе. Прирост количества карт за период с 2001 по 2013 год со-

ставил около 220%, как видно из рис. 3 эта скорость совпадает с ростом использования Интернет в России в тот же период, хотя и уступает скорости развития мобильной связи. Таким образом, сложившаяся динамика выпуска карт не выбивается из общего тренда распространения в стране технологических инноваций.

С другой стороны, имеющиеся оценки веса безналичных методов расчета в текущих транзакциях показывают существенное отставание России как от стран с более высоким уровнем ВВП на душу населения, так и от некоторых развивающихся стран. По данным исследований компании MasterCard⁵, Россия входит в группу «переходных» стран, находясь на 21-м месте в мире по доле потребительских транзакций, совершаемых с помощью безналичных инструментов. В России эта доля составляет

Таблица 1. Топ-10 стран по развитию безналичных транзакций (MasterCard)

| Страна | % безналичных потребительских транзакций | Скорость роста безналичных транзакций (trajectory score) |
|---------------------|--|--|
| Сингапур | 61 | 39 |
| Нидерланды | 60 | 20 |
| Франция | 59 | 14 |
| Швеция | 59 | 13 |
| Канада | 57 | 16 |
| Бельгия | 56 | 10 |
| Великобритания | 52 | 15 |
| США | 45 | 12 |
| Австралия | 35 | 10 |
| Германия | 33 | 10 |
| ... | | |
| Россия (21-е место) | 4 | 22 |

⁵ MasterCard Advisors: Measuring Progress Toward a cashless society

4%, в то время, как в Сингапуре (лидер рейтинга) – 61%, США – 45%, Германии – 33%, Республике Корея – 29%, Японии – 14%, Китае – 10%. Ближайшими соседями России в рейтинге являются Польша (5%) и Мексика (4%), среди стран, где доля наличных еще выше можно отметить Грецию и Индию (2%), Саудовскую Аравию и Перу (1%). Согласно рейтингу MasterCard Россия также находится в середине списка в динамике процесса – ее интегральный динамический показатель (trajectory score) составляет 22, лидером по этому показателю является Китай (100), значительную скорость демонстрируют Польша (55), Ю. Африка (53) и Кения (51).

В исследовании World Payment Report компании CapGemini и Royal Bank of Scotland⁶ Россия входит в глобальные топ-10 рынков по общему объему безналичных платежей за счет большого размера рынка. Однако по показателю количества безналичных транзакций на душу населения в год Россия (около 20 транзакций) отстает почти в 20 раз от лидеров – Финляндии (400), США (370) или Нидерландов (340). Однако в данном исследовании отмечается достаточно высокая динамика роста безналичных транзакций в России – средневзвешенный рост за 2008-2011 гг. составил 18,6%, уступая лишь показателю Китая (24,6%) и в 1.5 раза опережая идущие следом Японию и Словакию (12,4% и 12% соответственно).

На основании приведенных данных можно констатировать следующую парадоксальную ситуацию: с одной стороны в России есть достаточный объем безналичной массы (в отличие, например от Индии), а также вполне динамично развивается ключевой на данный момент инструмент потребительских безналичных платежей – банковские карты. С другой стороны, оба фактора не транслируются в повседневное использование безналичных в транзакциях. На бытовом уровне феномен хорошо

известен участникам банковского рынка: получение зарплаты на банковский счет – снятие наличных через АТМ для повседневного использования – внесение наличных на депозитные счета для накопления – использование банковских отделений или платежных терминалов для осуществления необходимых платежных операций. Можно констатировать, что большая часть наличного оборота в стране проходит по схеме account – cash – account, которая неизменно вызывает недоумение у профессионалов рынка.

Устойчивость данной схемы может объясняться стечением следующих факторов:

- **На стороне потребителей** – недостаток сильных мотивов в пользу полностью безналичного оборота, недостаточная грамотность в использовании дистанционных каналов управления счетом, недоверие к устойчивости работы безналичной инфраструктуры.
- **На стороне бизнеса** – предпочтение к наличным в силу скорости, сложившихся компетенций, а также некоторых особенностей налогового и бухгалтерского учета.
- **В целом в системе** – недостаток «сетевых эффектов», т. е. совокупности выгод для всех участников, безналичного оборота

Приходится констатировать, что, судя по динамике роста доли безналичных средств в денежной массе, в России сложилось определенное рыночное равновесие наличных и безналичных платежей, определяемое соотношением мотивов, барьеров и инструментальных возможностей всех участников системы. Это равновесие суб-оптимально относительно потенциала перехода к безналичной экономике (демонстрируемого другими странами), но довольно устойчиво, выход из него требует серьезных рыночных или административных воздействий.

⁶ CapGemini, Royal Bank of Scotland: World Payment Report 2014

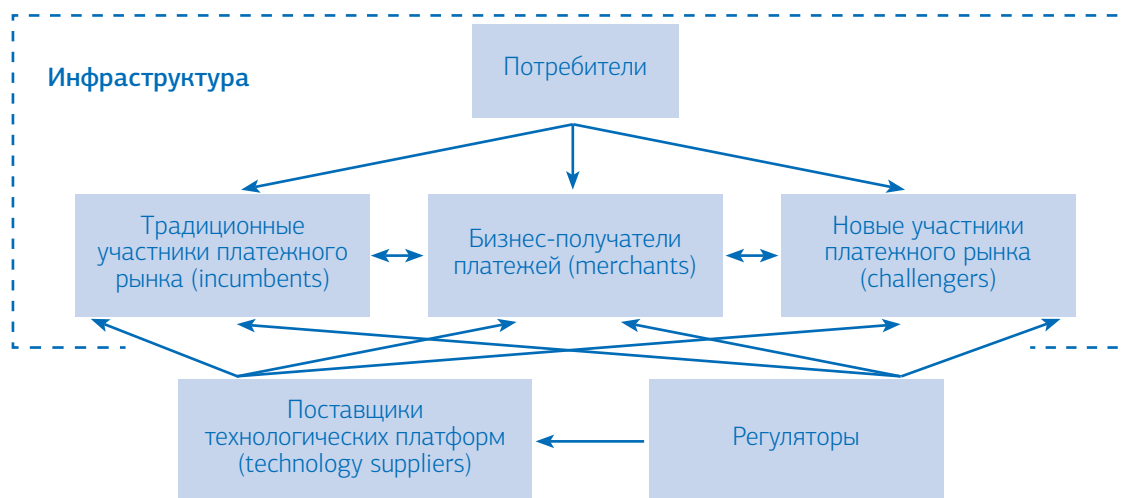
Акторы безналичной экономики в России, их мотивы и возможности

Центральную роль в данной модели играют бизнесы, непосредственно продающие товары и услуги потребителям (далее сокращенно «торговцы»). На них приходится львиная доля денежных транзакций, во многих случаях они обладают достаточной рыночной властью, чтобы диктовать потребителям условия осуществления платежа. Характерно, что в мировой практике существует значительное количество успешных безналичных проектов, инициированных розничной торговлей. Например, до 90% оборота мобильных платежей в США приходится на проприетарную систему кофеен Starbucks; многие новые игроки рынка безналичных платежей – от Qiwi в России до M-Pesa в Восточной Африке и ЕКО в Индии используют независимые розничные точки для построения сети присутствия.

За сотрудничество «торговцев» так или иначе конкурируют традиционные участники платежного рынка, банки, и новые игроки, прежде всего из сферы телекоммуникаций. Основным фокусом банков является организация эквайринга карт, одновременно с распространением их среди потребителей. Существенно меньшее внимание банки уделяют продвижению цифровых систем, вроде Интернет- и мобильных банков. Об этом свидетельствует, например, распределение банковских расходов на рекламу по продуктам: в 2013-14 гг. на кредитные и платежные карты приходилось около 20% бюджетов во всех СМИ, а на Интернет-банки и сопоставимые системы – лишь менее 5%⁷.

В то время, как банки в целом склонны полагаться на естественное развитие ситу-

Рисунок 4: Модель акторов безналичной экономики в России (стрелками показаны ключевые направления воздействий)



⁷ Источник: данные компании TNS AdFact

ации с проникновением инструментов безналичных платежей, новые игроки рынка, особенно из числа телекоммуникационных компаний, готовы к агрессивным продуктовым инновациям. В этой области наиболее показателен опыт системы M-Pesa, созданной компанией мобильной связи и ставшей крупнейшим конкурентом банковских систем переводов и торгового эквайринга на рынках Восточной Африки. Кейсы подобного рода становятся все более распространенными в мировой практике (см. врезку). В России существенную роль на рынке играет уникальная инфраструктура платежных терминалов, являющаяся достаточно эффективным шлюзом для многих безналичных платежей. Наличие такой системы снимает для потребителей многие мотивы перехода на полноценное пользование расчетными счетами и связанными с ними безналичными инструментами. О масштабе явления говорят следующие цифры: количество терминалов только в одной системе Qiwi превышает количество АТМ в стране.

Несмотря на острую конкуренцию новых и традиционных участников рынка, их технологические решения зачастую сводятся к одним и тем же программно-аппаратным платформам. Поставщики этих платформ, таким образом, в целом нейтральны по отношению к итоговой структуре институтов и инструментов на рынке, однако заинтересованы в росте рынка в целом.

Во всех странах на рынках велико влияние регуляторов, среди которых можно выделить прямых и косвенных. Прямые – центральные банки и иные органы, ответственные за монетарную политику и регулирование денежного обращения, в том числе за борьбу с легализацией преступных доходов – ориентированы на управление непосредственными рисками денежного оборота включая его дестабилизацию, фальсификации, мошенничества, «отмывание» и т. д. К косвенным регуляторам относятся, прежде всего, налоговые органы, в некоторых случаях – технические регуляторы инфраструктурных регламентов. Цели этих органов власти не имеют прямого отноше-

ния к сфере денежного обращения (а эффекты в этой области могут находиться за периметром рассмотрения), однако устанавливаемые ими правила – например, бухгалтерского и налогового учета или возможностей использования тех или иных средств шифрования в сетях – могут влиять на решения непосредственных участников рынка в пользу определенных платежных инструментов, вплоть до формирования предпочтения к наличным деньгам.

Потребители в данной модели выполняют ключевую роль формирования спроса на безналичные инструменты. Важно отметить, что порой данный спрос может быть латентным (т. е. неосознанным, потенциальным), в этих случаях необходимы действия по его актуализации. Из предложенной модели видны сложности этой актуализации: «торговцы», участники рынка, в наибольшей степени вовлеченные в повседневные транзакции и коммуникации с потребителями, не имеют собственной сильной повестки в области безналичных платежей, а порой и сами по тем или иным причинам предпочитают наличные. Мировая практика показывает, что при появлении у сильных торговцев собственных стимулов для развития безналичных инструментов они довольно быстро и эффективно решают эту задачу (упомянутый пример Starbucks). При отсутствии таких стимулов торговцы оказываются пассивны и инертны в продвижении безналичных инструментов, а коммуникационные возможности других участников рынка в отношении конечных потребителей ограничены.

Наконец, определенную роль на рынке играют разного рода инфраструктурные системы. К таковым относятся не только телекоммуникационные сети (непосредственно используемые в конечном итоге во всех безналичных транзакциях), но и, например, транспорт – в некоторых районах России доставка и вывоз наличных денег составляют заметную логистическую проблему, а неэффективность работы почтовой системы сдерживает развитие электронной торговли, стимулируя использование курьерской доставки и, следовательно, снижая относи-

тельную привлекательность безналичной оплаты товара.

Ниже в таблице суммированы основные мотивы действий акторов рынка в отношении перехода к безналичной экономике, используемые рыночные и административные инструменты и ключевые барьеры к переходу.

Используя фреймворк эффектов «Транспарентность – Устойчивость – Рост» можно выделить наиболее мотивированных участников рынка безналичных платежей:

- **Транспарентность:** государство (регуляторы), по оценкам до 50% возможных эффектов безналичности экономики находится в области повышения собираемости налогов в стране;
- **Устойчивость:** банковская система, заинтересованная в увеличении дешевой пассивной базы (средства «до востребования»);
- **Рост:** государство, новые игроки рынка платежей, поставщики технологий, торговцы, потребители

Таблица 2. Мотивы, инструменты и барьеры акторов системы безналичных платежей

| Акторы | Мотивы | Инструменты | Вызовы |
|------------------------------|--|---|--|
| «Торговцы» | - Повышение продаж за счет импульсных покупок - Развитие новых (дистанционных) каналов продаж - Снижение стоимости транзакций, в частности инкассации - Снижение рисков хранения наличности | - Системы традиционного и мобильного эквайринга - Системы небанковских цифровых платежей | - Сложности бухгалтерского учета - Развитие цифровых технологий: сложности использования конкурирующих технологических платформ - Инерция поведения потребителей |
| Банки | - Привлечение ликвидности за счет роста остатков на счетах - Снижение стоимости операций с наличными | - Платежные карты - Интернет- и мобильный банкинг, конкурентное преимущество – универсальность | - Инерция поведения потребителей - Развитие небанковских систем cash-in |
| Новые игроки | - Повышение прибыльности и удержание темпов роста на фоне стагнации доходов в областях ключевой компетенции (связь, торговля) | - Облегченные цифровые и мобильные системы целевого действия, конкурентное преимущество – скорость и простота | - Требования регуляторов - Конкуренция за «торговцев» |
| Поставщики технологий | - Развитие нового сегмента рынка, борьба за будущую конкурентную позицию путем создания и установления стандартов | - Стандартизированные технологические платформы, обеспечивающие максимально широкое рыночное покрытие | - Одновременная конкуренция на рынке бизнес-моделей и технологических решений, повышающая риски инвестиций в разработку новых технологий |
| Прямые регуляторы | - Достижение поставленных целей по переходу в безналичную экономику | - Нормативы и правила безналичных платежей в деловом обороте | - Управление новыми аспектами рисков денежного оборота |
| Косвенные регуляторы | - Обеспечение общего роста в экономике - Увеличение прозрачности в экономическом обороте, снижение доли теневой экономики | - Нормативы и правила бухгалтерского и налогового учета - Нормативы и правила использования сетей коммуникаций | - Управление рисками сокрытия доходов - Управление рисками информационной безопасности |
| Потребители | - Снижение рисков наличных денег - Доступ к качественным современным торговцам через дистанционные каналы - Доступ к кредитным линиям - Ускорение бытовых транзакций | - Платежные карты с постепенным переходом на кредитные и овердрафтные - Он-лайн платежи - Специализированные платежные приложения в мобильных устройствах | - Инерция поведения - Недостаток необходимых навыков и знаний - Недоступность необходимой инфраструктуры в торговле |
| Инфраструктура | - Увеличение оборота и прибыли | - Совершенствование качества инфраструктурных систем, обеспечение равного доступа для всех участников рынка | - Высокая потребность в ресурсах - Недостаток экономических и административных стимулов |

В таком представлении система внешне выглядит достаточно сбалансированной, на каждую группу эффектов существует мотивированный заказчик. Однако неясно, чем в таком случае обусловлено пассивное рыночное поведение большинства участников модели. Вероятный ответ: возможные выигрыши оказываются недостаточно велики относительно рисков и барьеров, незначительные по отдельности барьеры имеют свойство усиливать друг друга, соответственно инертность поведения оказывается эффективной рыночной стратегией. Для того, чтобы выве-

сти систему из этого суб-оптимального равновесия необходимо изменение относительного веса выгод и вызовов в пользу первых. Детальный анализ перечисленных вызовов показывает, что они основываются с одной стороны на нынешней позиции косвенных регуляторов (на стороне рыночного предложения), а с другой – на состоянии рыночной среды (на стороне потребительского спроса). Соответственно изменение статус-кво требует как целенаправленных действий со стороны государства, так и изменения общего уровня дигитализации среды.

Цифровая среда России и возможность положительных сетевых эффектов⁸

Развитие цифровых платежей во многом связано с общим процессом проникновения цифровых технологий в различные сферы жизни. При этом скорость цифровизации общества, как частного случая процесса распространения инноваций, связана с проявлением положительного сетевого эффекта: при увеличении удельного веса цифровых транзакций («цифровой плотности»⁹) увеличивается относительная выгода их для участников сделки и, следовательно, растет вероятность дальнейшего увеличения цифровой плотности. Обширная исследовательская литература¹⁰ указывает на то, что динамика сетевого эффекта нелинейна, в ней существуют два порога: (а) момент начала масштабного возникновения эффекта (набора «критической массы»), до которого сеть слишком слаба, чтобы участники могли вступать между собой в эффективные отношения, и (б) момент насыщения, после

которого дальнейшее развитие сети не приносит существенных новых выигрышей для участников. С точки зрения динамики распространения инноваций чрезвычайно важно быстрое преодоление первого порога.

Дигитализация платежей имеет значение для всех сфер жизни человека. По этой причине вероятнее всего сетевой эффект начнет проявляться в момент, когда уровень цифровизации будет достаточно высоким по всему полю возможных транзакций среднего человека. Для того, чтобы это произошло, в свою очередь, в каждой конкретной области жизни необходимо сочетание двух факторов: (а) наличие возможности – цифрового предложения со стороны продавцов и (б) реализация этой возможности, наличие спроса (желания и навыков) со стороны покупателей. Разумеется, базовым условием является наличие необходимой инфраструктуры – такой, как доступ к сети Интернет

⁸ Исследования, легшие в основу данного раздела были проведены под научным руководством проф. Е. Каганера (бизнес-школа IESE) при участии аспиранта ИМЭМО РАН В. Павлова

⁹ Термин профессора Е. Каганера

¹⁰ См. например, работы таких авторов, как Николас Экономидес, Майкл Катц и Карл Шапиро, Оливер Венд и Фалк фон Вестрап, Луис Кабрал и др.

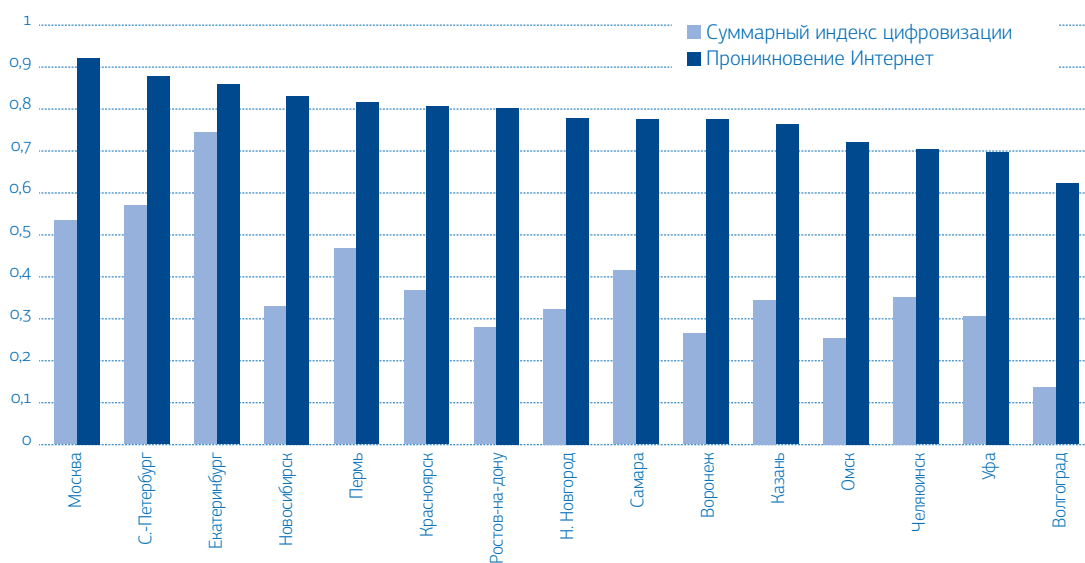
с определенной скоростью и стабильностью – однако это наличие является лишь необходимым, но никак не достаточным условием. Важно, что поскольку большая часть повседневных транзакций – в торговле, сервисе, общественных и государственных учреждениях и т. д. – осуществляется в рамках непосредственной жизненной среды человека, проблему необходимо рассматривать на уровне отдельных населенных пунктов, а не в среднем по стране.

Индекс цифровизации городов России

Количественно оценить возможность проявления и существенного действия сетевого эффекта в цифровизации платежей можно

с помощью «Индекса цифровизации городов России» Московской школы управления Сколково. Исследование сравнивает степень развития цифровых технологий в 15 городах-миллионерах России для семи ключевых сфер жизни: образование, здравоохранение, финансы, розничная торговля, транспорт, медиа и местная администрация, оценивая отдельно наличие предложения и спроса в каждой сфере¹¹. Вероятность начала ускоренного проникновения цифровых платежей тем выше, чем более синхронизированы между собой спрос и предложение и чем более равномерно распределены они между сферами жизни в каждом регионе. В этом случае возможно создание комплексных систем, стимулирующих, среди прочего, развитие специальных платежных инструмен-

Рисунок 5. Проникновение Интернета в городах-миллионерах (% населения старше 10 лет, пользовавшихся хотя бы 1 раз за 12 месяцев) и Индекс цифровизации городов.



¹¹ Оценки спроса основаны, прежде всего, на анализе поисковых запросов и поведения в социальных сетях. Оценки предложения основывались на анализе доступности и качества основных существующих на рынке инструментов (таких, как он-лайн банки, порталы учреждений здравоохранения и городских администраций, он-лайн системы отслеживания общественного транспорта, он-лайн образовательные курсы и т. п.) по каждому направлению. В силу нормализации (приведения к единой размерности) параметров, итоговые результаты не имеют конкретного физического насыщения и показывают лишь сравнение городов и отраслей друг с другом.

тов. И, наоборот, изолированное, нескоординированное развитие в отдельных областях ограничивает скорость распространения инноваций, снижая ценность для потребителей новых платежных инструментов и технологий¹².

В городах-миллионерах России существует достаточная инфраструктура доступа, обеспечивающая выход в Интернет от 2/3 до 90% населения старше 10 лет¹³, таким образом можно считать, что необходимое базовое условие развития цифровых технологий выполнено. Однако степень реальной цифровизации жизни демонстрирует значительные региональные различия, разница в значении суммарного индекса между первым и последним местом в рейтинге составляет 7 раз.

Два из трех регионов-лидеров характеризуются превышением предложения над спросом, с другой стороны в ряде городов

в выборке наблюдается наличие опережающего спроса. Коэффициент корреляции спроса и предложения составляет 0,7, что можно интерпретировать, как значительное влияние на проникновение цифровых технологий факторов помимо непосредственных рыночных сил. К таким факторам могут относиться долгосрочные стратегии, работающие «на опережение», создание цифрового предложения из соображений имиджа в одних случаях и, наоборот, инерционно низкий приоритет развития цифровых технологий в других.

Развитие цифрового предложения во многом обусловлено объективными социально-экономическими характеристиками регионов, в частности численностью населения, объемом ВРП и промышленного производства, видна также связь с обобщенными рейтингами развития региона. Однако, перечисленные факторы не определяют

Рисунок 6: соотношение индексов цифрового спроса и предложения



¹² Примером может быть относительно медленное распространение карт безналичной оплаты транспорта

¹³ По данным исследования Russian Target Group Index компании TNS

Рисунок 7. Индексы цифрового спроса отдельных сфер жизни российских городов

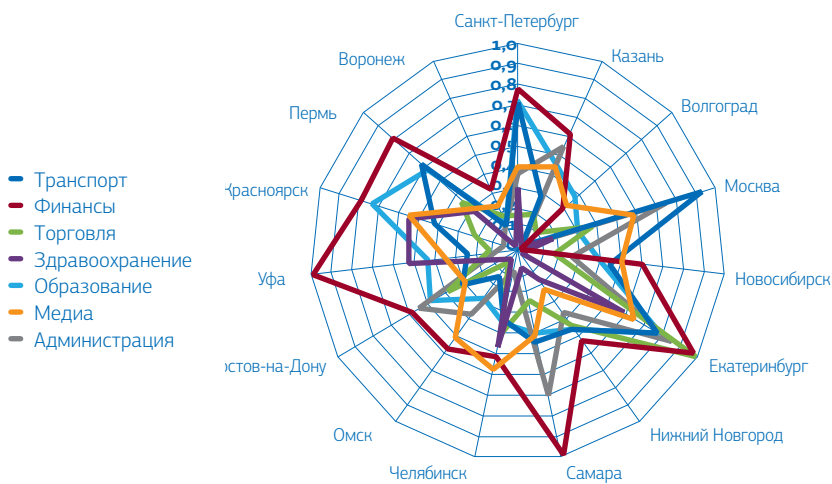
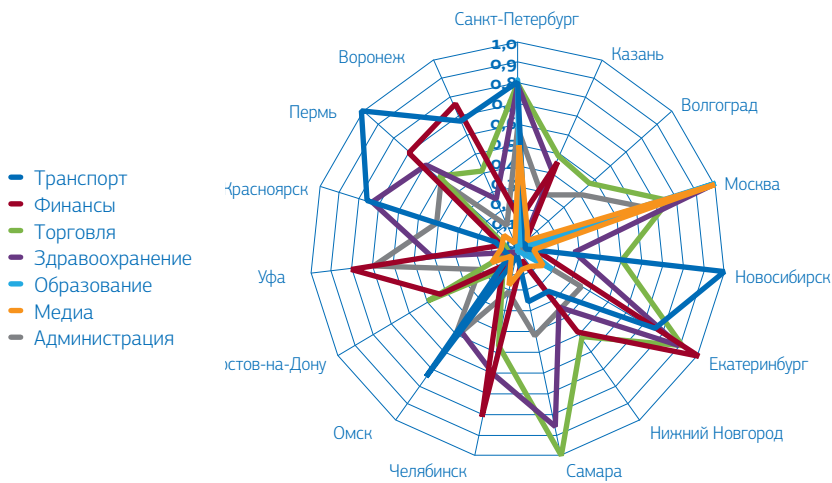


Рисунок 8. Индексы цифрового предложения отдельных сфер жизни российских городов



развитие спроса, корреляции его со многими параметрами близки к нулю. Единственным фактором, демонстрирующим сильную связь с цифровым спросом, является интегральный рейтинг Urbanica, в который входит много показателей субъективной оценки качества жизни жителями региона.

При анализе распределения цифровизации по отдельным сферам жизни бросается в глаза высокая степень некоррелированности между ними как спроса, так и предложения. Лишь в Екатеринбурге наблюдается значительная синхронность в развитии цифрового спроса и лишь в Санкт-Петербурге – предложения. Спрос и предложение по большинству измерений демонстрирует средний и слабый уровень корреляции между собой (в некоторых случаях – практически нуле-

вой), единственной сферой жизни, где наблюдается разумный уровень синхронности является торговля ($R = 0,5$), несколько неожиданно на втором месте по этому показателю оказалось здравоохранение ($R = 0,48$)

Анализ развития цифровых финансов¹⁴ на основе Индекса цифровизации.

В области финансов наблюдается невысокий уровень корреляции между спросом и предложением ($R = 0,3$), в большинстве регионов заметно существование значительного неудовлетворенного спроса. Неожиданно низкий относительный уровень спроса и предложения в Москве объясняются очень большим размером населения.

Таблица 3: коэффициенты корреляции суммарного индекса цифровизации городов, ряда социально-экономических характеристик и других исследовательских индексов

| | Корреляция со спросом | Корреляция с предложением |
|---|-----------------------|---------------------------|
| <i>Рейтинги</i> | | |
| «Генеральный рейтинг привлекательности городской среды за 2012 год» | 0,23 | 0,59 |
| Интегральный рейтинг ста крупнейших городов России Urbanica | 0,76 | 0,48 |
| РИА рейтинг регионов по качеству жизни | 0,21 | 0,65 |
| Рейтинг благосостояния городов России | 0,40 | 0,57 |
| <i>Объективные показатели</i> | | |
| Промышленное производство, млрд. рублей | 0,17 | 0,60 |
| Пром. производство на душу населения, рублей | 0,03 | 0,38 |
| Население | 0,16 | 0,57 |
| ВРП на душу населения, рублей | 0,30 | 0,62 |
| Проникновение Интернет (пользуются каждый день) | 0,45 | 0,77 |
| Количество доменов на душу населения | 0,29 | 0,72 |

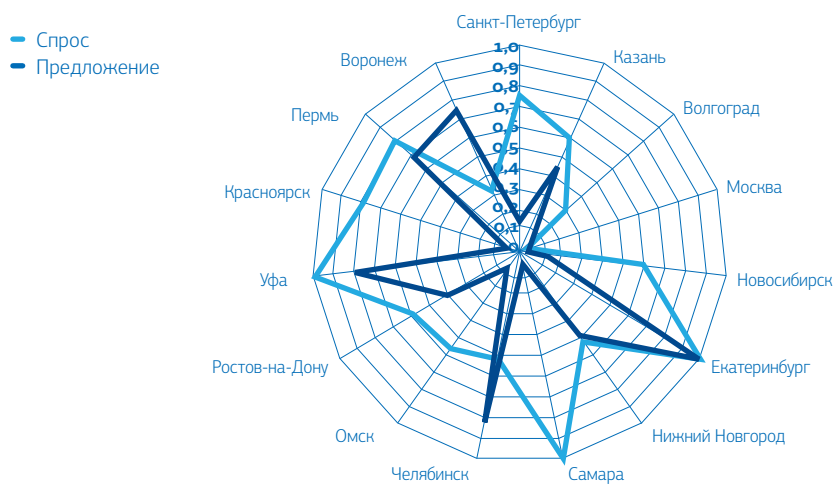
¹⁴ Необходимо отметить, что исследование не ставило целью детальное изучение развития всех видов цифровизации финансов, сосредоточившись, в основном, на вопросах он-лайн банкинга. Тем не менее, мы считаем, что полученные данные по корреляциям цифровизации в финансах и других сферах жизни, а также в факторах развития цифровизации финансов, согласуются с экспертными наблюдениями и заслуживают внимания в общем контексте доклада.

Развитие спроса и предложения в области цифровых финансов демонстрирует низкий общий уровень корреляций с объективными и субъективными характеристиками развития городов, а также наличие значительного числа отрицательных корреляций. Единственная логическая интерпретация данного наблюдения состоит в том, что банки не считают цифровые технологии сильной самостоятельной услугой и при построении сетей физического присутствия¹⁵ руководствуются стратегиями, в которых возможности реализации технологических инструментов оказываются в низком приоритете. Из данной гипотезы косвенно следует, что спрос на цифровые услуги в области финансов обладает низкой корреляцией с относительным размером региональных банковских рынков, т. е. существуют регионы, где высок спрос на традиционные банковские услуги, но низок на цифровые и наоборот.

Можно констатировать, что цифровизация финансов также довольно слабо синхронизирована с цифровизацией других сфер жизни. Лишь в области спроса наблюдается средне-высокий уровень корреляции со спросом на здравоохранение и образование, а в области предложения цифровых финансов – со спросом в торговых финансах. Первое наблюдение можно объяснить определенным уровнем цифровой грамотности населения, стимулирующим поиск он-лайн возможностей в различных областях. Во втором случае возможно, что доступность цифровых финансовых инструментов стимулирует спрос на услуги он-лайн торговли.

Из проведенного анализа следует ключевой вывод: в большинстве крупнейших российских городов (возможными исключениями являются Екатеринбург и Санкт-Петербург) с высокой степенью ве-

Рисунок 9. Индексы цифрового спроса и предложения в финансах



¹⁵ Необходимое условие для получения жителями регионов возможности пользоваться счетами и цифровыми платежами

роятности еще не достигнута критическая масса цифровизации различных сфер жизни, требуемая для развития выраженного сетевого эффекта. Цифровизация разных сфер жизни не синхронизирована, также недостаточна корреляция между спросом и предложением.

В то время, как наличие предложения в большой степени определяется экономическими ресурсами региона, развитие спроса обусловлено, скорее, социально-психологическими особенностями населения, его общей вовлеченностью в мир современных технологий, причем данные особенности не имеют прямой привязки к уровню материального благосостояния. Важно, что в большинстве сфер жизни во многих реги-

онах наблюдается опережающий цифровой спрос, в частности это весьма заметно в финансах. Это означает, что цифровая культура в России достаточно развита, по крайней мере, в стране городов-миллионеров, и уровень этого развития недооценен игроками на стороне предложения. Такое положение дел может, впрочем, рассматриваться как достаточно позитивное: оно означает, что инновационная активность рыночных игроков имеет шансы получения достаточно быстрых эффектов (т. н. «низко висящие плоды»).

На основании приведенных выводов можно сформулировать рекомендации для основных групп участников платежного рынка:

Таблица 4: коэффициенты корреляции цифрового спроса и предложения в области финансов, ряда социально-экономических характеристик и других исследовательских индексов

| Финансы | | |
|---|-------|-------------|
| | Спрос | Предложение |
| «Генеральный рейтинг привлекательности городской среды за 2012 год» | -0,52 | -0,33 |
| Интегральный рейтинг ста крупнейших городов России Urbanica 2013 | 0,46 | 0,60 |
| РИА рейтинг регионов по качеству жизни | -0,34 | -0,18 |
| Рейтинг благосостояния городов России | -0,25 | -0,17 |
| Промышленное производство, млрд. рублей | -0,31 | -0,36 |
| Пром. производство на душу населения, рублей | -0,04 | -0,33 |
| Население | -0,53 | -0,37 |
| ВРП на душу населения, рублей | -0,37 | -0,32 |
| Проникновение Интернет (пользуются каждый день) | -0,07 | -0,24 |
| Количество доменов на душу населения | -0,33 | -0,12 |

Таблица 5: коэффициенты корреляции цифрового спроса и предложения в области финансов, с цифровым спросом и предложением в других сферах жизни

| | Транспорт | | Торговля | | Здравоохранение | | Образование | | Медиа | | Администрация | |
|---|-----------|------|----------|-------|-----------------|-------|-------------|-------|-------|-------|---------------|-------|
| | С | П | С | П | С | П | С | П | С | П | С | П |
| С | 0,07 | 0,32 | 0,22 | 0,03 | 0,51 | 0,26 | 0,61 | -0,29 | 0,04 | -0,46 | 0,08 | 0,17 |
| П | -0,04 | 0,00 | 0,55 | -0,03 | 0,47 | -0,03 | 0,13 | -0,23 | -0,10 | -0,29 | -0,07 | -0,16 |

- Традиционным участникам рынка (банкам, особенно крупным) целесообразно заново оценить роль технологического развития и цифровых инструментов в своих стратегиях регионального продвижения. Возможно, что нынешние стратегии основаны на недооценке цифровой грамотности населения в регионах (презюпции регионального отставания) и ставят вопросы технологичных финансовых инструментов в недостаточно высокий приоритет;
- Для новых участников рынка из телекоммуникаций, он-лайн платежных систем или розничной торговли сложившаяся сейчас ситуация открывает значительные возможности в области развития цифровых финансовых продуктов в регионах;
- Регуляторам рынка, а также региональным администрациям целесообразно специально рассмотреть вопросы развития цифровых финансовых технологий в регионах и выработать политики, нацеленные на обеспечение равенства финансовых возможностей людей независимо от их места жительства, с учетом потенциала развития в регионах (особенно в малых населенных пунктах) как традиционных, так и новых участников рынка.

Варианты динамики движения России к безналичной экономике. Возможные действия участников рынка

Международный пример: «Административный толчок» (Нигерия)

В международном масштабе наиболее известным примером сильного и целенаправленного административного действия, нацеленного на снижение доли наличных в обороте является программа безналичной экономики, введенная в Нигерии в 2011 г.

Основной целью программы декларировалось резкое ускорение развития финансовой системы Нигерии в рамках общей экономической стратегии, нацеленной на вхождение страны в топ-20 мировых экономик к 2020 г. В частности, Центральный банк Нигерии рассчитывал получить эффекты в области устойчивости, насытив банковскую систему пассивами (по оценкам на момент запуска программы до 65% денежного оборота в стране проходило мимо банков), прозрачности, повысив собираемость налогов и сборов (в частности – выведение из «тени» трудовых отношений) и, как следствие – стимулирования экономического роста. →

Как было показано в докладе, в настоящий момент в России сложилось равновесие наличных и безналичных средств платежа, которое можно считать суб-оптимальным. Это равновесие поддерживается как поведением участников рынка, так и состоянием и динамикой среды:

- Инертность большинства акторов, обусловленная относительной слабостью мотивов перехода к безналичной экономике по сравнению с барьерами;
- Недостаточность и неравномерность диджитализации, препятствующая наступлению выраженного сетевого эффекта в проникновении цифровых технологий по всему периметру экономической среды в стране.

Суб-оптимальность сложившегося эквивалибрума заключается в высокой доле наличных средств, низкой доле безналичных транзакций, значительном размере теневого

Особенно важным представлялось быстрое восстановление банковской системы Нигерии после кризиса 2008-2009 в ходе которого Центробанку пришлось применять меры по спасению 8 крупнейших банков страны. Также ожидалось социальные эффекты в виде снижения преступности (уменьшение количества вооруженных ограблений и краж), повышения доступности банковских услуг для населения, повышения уровня финансовой грамотности и социальной защищенности населения.

Центробанк Нигерии выбрал в качестве инструмента реализации программы жесткое административное действие: был введен лимит по операциям с наличностью, который составил 150 тыс. наир (около \$ 750) в день для физических лиц и 1 млн. наир (около \$ 5000) в день для юридических лиц. В таком объеме суммы могут быть сняты с банковского счета по любым каналам или депонированы на любые счета в банк. Совершение операций сверх дневного лимита облагается штрафом в размере 10% от суммы превышения лимита для физических лиц и 20% для юридических. Лимит операций был выбран на основе исследований, показавших, что в него укладываются около 90% регулярных банковских транзакций с наличнымими.

В числе позитивных эффектов, достигнутых с момент ввода программы были отмечены:

- Увеличение прибыльности банковской системы. Впервые в истории нигерийские банки вошли в топ-20 в Африке и в топ-1000 банков мира;
- Повышение доступности кредитов. Спред между депозитной и кредитной ставками сократился до 9,7% в 2012 году с 12,2% в 2010;
- Снижение инфляции до уровня 10,3%, снижение волатильности национальной валюты, уменьшение количества спекулятивных валютных операций (спред на валютном рынке пришел на уровень международных практик, снизившись в конце 2011 года до 5%);
- Увеличение официальной занятости ;
- Общий экономический рост: некоторые исследователи связывают с политикой безналичности до 8% роста ВВП Нигерии в 2012-2014 г. г.

С другой стороны, существует значительная критика жесткости административных мер, особенно с учетом объективного развития банковской системы и платежной инфраструктуры в стране. По состоянию на 2011 г. до 75% населения не имело банковских счетов, также отмечался низкий уровень компьютерной грамотности, ненадежное функционирование сетей коммуникаций и высокие банковские комиссии за операции. В результате некоторые критики прогнозировали обратный эффект программы - усиление наличного оборота в сфере малого бизнеса и частной жизни за счет полного отказа части предпринимателей и граждан от совершения банковских операций. Вероятно, что в реальной жизни будут проявляться как позитивные, так и негативные эффекты, преобладание тех или других будет определено возможностями соответствующего роста качества среды, преодолевающего перечисленные барьеры и недостатки

сектора. Выход из равновесия важен для реализации преимуществ безналичного оборота по трем измерениям:

- **Транспарентность:** повышение прозрачности бизнеса в стране и сокращение теневых потоков будет иметь прямые положительные последствия для бюджетов всех уровней. Косвенными позитивными последствиями могут быть снижение стоимости обслуживания транзакций, повышение доверия контрагентов друг к другу, ведущее к общему снижению потерь в экономике;
- **Устойчивость:** система с высокой долей безналичных средств более устойчива к воздействию экономических циклов, в частности – на фазе спада/рецессии более эффективно используются имеющиеся в экономике ресурсы, включая сбережения населения. Данный эффект особенно актуален для банковской системы России, испытывающей в настоящий момент острый дефицит ликвидности;
- **Рост:** снижение стоимости транзакций, эффективное использование денежных средств в экономике способны привести к увеличению количества обменов, т. е. к общему экономическому росту.

Для того, чтобы реализовать перечисленные преимущества необходимо развитие движение в сторону безналичной экономики в России. Возможны три основных варианта развития ситуации:

«Инерционный». Как было показано в докладе, Россия по ряду параметров безналичного оборота занимает достаточно высокую позицию в мире и в целом процесс демонстрирует положительную динамику. По этой причине вполне приемлемым для всех участников рынка выглядит сценарий инерционного развития, основанный на постепенном проникновении инновационных инструментов на рынок, а также на нарастающей общей дигитализации среды. Существует вероятность того, что в какой-то

Международный пример: «Рыночный толчок» (M-Pesa)

Одним из ярких примеров введения частным рыночным игроком масштабной эффективной системы безналичных платежей, преодолевающей существенные недостатки инфраструктуры, является пример системы M-Pesa в Восточной Африке.

Система была создана в 2007 г. (после серии тестов в 2005 и 2006 г. г.) оператором мобильной связи Safaricom. Изначально система разрабатывалась для облегчения выплат по микрокредитам, предполагалось, что снижение операционных издержек микрофинансовых компаний позволит им снизить ставки и увеличить объем операций. Однако применение системы в жизни оказалось гораздо шире, сейчас она работает, как общенациональная система платежей независимо от их назначения. Операции системы основаны на большой сети агентов (около 40 000 в Кении, как правило это мелкие торговые точки), позволяющих внести деньги на счет и снимать со счета наличные. Перевод денег со счета на счет осуществляется специальным меню в телефоне, однако для работы системы достаточно самых простых аппаратов, что важно с учетом низких доходов подавляющего большинства населения.

Масштабы распространения системы в Кении уникальны. Ею регулярно пользуется около 40% населения, через систему проходит около ¼ ВВП страны. Система M-Pesa стала важным фактором экономического и социального развития, в первую очередь снижая стоимость операций для малого и микро-бизнеса. По данным опросов уже в 2009 г. M-Pesa стала вторым по предпочтению инструментом сбережений (после домашних наличных), обойдя банковские депозиты.

Характерно, что оператор системы, коммерческая организация с иностранным участием в капитале (40% принадлежит компании Vodafone), с самого начала придерживался идеи диалога и конструктивного сотрудничества с Центробанком, что обеспечило позитивный регуляторный климат. Со своей стороны Центробанк Кении продемонстрировал открытость инновационному подходу к развитию платежей в стране, воздерживаясь от излишней опеки системы. Центробанк также не поддержал требования традиционных банков Кении по ограничению деятельности системы, посчитав, что переход ее под стандартное банковское регулирование резко ограничит возможности для клиентов и не принесет выгод национальной экономике или финансовой системе.

Система была экспортирована в Танзанию, Ю. Африку, Афганистан, Индию, агенты системы также оперируют на неофициальной основе в соседних с Кенией странах, например в Уганде и Южном Судане. Однако за исключением Танзании, где система сейчас имеет около 5 млн. пользователей (около 10% населения), международная экспансия →

момент цифровые процессы в различных сферах жизни достигнут определенной критической массы, после чего сетевые эффекты сами по себе приведут к резкому росту безналичных платежей в системе.

Существует, однако, опасность, что инерционное развитие затронет лишь одну зону рынка, не требующую структурных или законодательных изменений, а именно платежи между потребителями и торговцами. Общий эффект в экономике таким образом может оказаться незначительным, а стадия быстрого роста на основе сетевых эффектов – краткосрочной, система вновь придет в состояние суб-оптимального равновесия. Особенно сложно в инерционном варианте реализовать эффекты транспарентности, наиболее весомые по результатам международных исследований.

При сохранении сложившихся в последнее десятилетие темпов перехода на безналичные средства (около 1 п. п. в год доли M_0 в M_2) для достижения нынешнего уровня стран-безналичных лидеров России понадобится около 12-15 лет.

«Рыночный толчок». Как показывает пример ряда стран, существует вероятность мощного инновационного развития драйвером которого выступает крупный игрок рынка, как правило из числа новых игроков. Наиболее убедительным примером такой ситуации является кейс M-Pesa. В роли рыночного игрока, меняющего правила, может выступить одна из крупнейших телекоммуникационных компаний, крупная розничная сеть или компания из области инфраструктурных услуг (транспорт, ЖКХ).

Однако, шансы на реализацию такого сценария в национальном масштабе в России невелики: с одной стороны для ее реализации необходим частный игрок потребительского рынка с ресурсами, заметными на фоне ВВП страны, с другой – необходимости области острой неудовлетворенности потребителей, способные обеспечить быстрый спрос. В настоящий момент не просматривается предпосылок к соблюдению

была не очень успешной. Исследователями отмечалось, что успех системы в Кении был во многом обусловлен стечением уникальных для этой страны обстоятельств (недостатки традиционных банков, доминирующее положение Safaricom на рынке связи, перебои в работе банковской системы в связи с волнениями 2009 г. и т. д.), повторить которое на другом рынке будет невозможно. В настоящий момент осуществляется перезапуск M-Pesa в Южной Африке с фокусом на быстрое расширение сети агентов. Успех или неудача этой кампании во многом определит общие международные перспективы проекта M-Pesa.

обоих условий. Однако нельзя сбрасывать со счетов возможность создания локальных безналичных экосистем на основе предложения крупных частных игроков (особенно в относительно изолированных городах), с постепенным объединением их на основе слияний или синхронизации технических стандартов. В таком случае вариант «рыночного толчка» может реализовать эффекты роста и устойчивости, однако сам по себе он также как инерционный вариант не даст возможности для реализации эффектов транспарентности.

Оптимальное стечение обстоятельств – одновременные успешные программы нескольких крупных игроков в ключевых регионах страны – способно ускорить динамику процессов на 30-50% (т. е. около 1,3-1,5 п. п. в год доли Мо в М2), таким образом для достижения нынешнего уровня стран-безналичных лидеров России понадобится около 8-10 лет.

«Административный толчок».

При движении к безналичной экономике главным бенефициаром является государство, т. к. оно получает большую часть эффектов транспарентности. С этой точки зрения нынешняя установка ряда государственных органов на стратегические действия, нацеленные на увеличение безналичного оборота, представляются совершенно оправданными. Однако, как было показано

выше, важным барьером к развитию рынка является отсутствие синхронности действий прямых и косвенных регуляторов систем платежей, при которой последние выступают в роли невольных создателей административных барьеров и демотиваторов для ключевых участников рынка. В случае решения данной проблемы путем системной ревизии всего поля законодательного и административного регулирования, имеющего отношение к теме платежей во всех сферах экономической жизни возможно резкое ускорение развития рынка.

Эффективное и системное решение вопросов, связанных со сложившимися косвенными административными барьерами в области безналичного оборота способно ускорить динамику процессов на 80-120% (т. е. около 1,8-2,2 п. п. в год доли Мо в М2), таким образом для достижения нынешнего уровня стран-безналичных лидеров России понадобится около 5-7 лет.



Литература

- Achor P. N., Robert A. Shifting Policy Paradigm from Cash-based Economy to Cashless Economy: The Nigeria Experience // *Afro-Asian Journal of Social Sciences*. — 2013. — Т. 4. — №. 4.
- Berentsen A. Monetary policy implications of digital money // *Kyklos*. — 1998. — Т. 51. — №. 1. — С. 89–118.
- Capgemini, RBS World Payments Report 2013.
- Chizhikova E. S. The Current Payment System of the Russian Federation // *Middle-East Journal of Scientific Research*. — 2013. — Т. 14. — №. 2. — С. 244–247.
- Costa Storti C., De Grauwe P. Monetary Policy in a Cashless Society. — CEPR Discussion Papers, 2001. — №. 2696.
- Deungoue S. Will we pay in the same way? // *The European Journal of Finance*. — 2008. — Т. 14. — №. 1. — С. 49–67.
- Handa J., Khan S. R. Financial development and economic growth: a symbiotic relationship // *Applied Financial Economics*. — 2008. — Т. 18. — №. 13. — С. 1033–1049.
- Khan J., Craig-Lees M. 'Cashless' transactions: perceptions of money in mobile payments // *International Business and Economics Review*. — 2009. — Т. 1. — №. 1.
- Moracha C. G. The effect of mobile money on the financial performance of commercial banks in Kenya : дис. — University of Nairobi, 2014.
- Murphy K. M., Shleifer A. Industrialization and the Big Push // *The Journal of Political Economy*. — 1989. — Т. 97. — №. 5. — С. 1003–1026.
- Newstead S. Cashless payments underpin economic growth. — 2012.
- Odior E. S., Banuso F. B. Cashless banking in Nigeria: Challenges, benefits and policy implications // *European Scientific Journal*. — 2012. — Т. 8. — №. 12.
- Omotunde M., Sunday T., John-Dewole A. T. Impact of cashless economy in Nigeria // *Greener Journal of Internet, Information and Communication Systems*. — 2013. — Т. 1. — №. 2. — С. 040–043.
- Oyewole O. S. et al. Electronic Payment System and Economic Growth: A Review of Transition to Cashless Economy in Nigeria.
- Schreft S. L., Smith B. D. The evolution of cash transactions: Some implications for monetary policy // *Journal of Monetary Economics*. — 2000. — Т. 46. — №. 1. — С. 97–120.
- Parke J., Rigbye J., Parke A. Cashless and card-based technologies in gambling: A review of the literature. — 2008.
- Ravenna F., Natalucci F. M. Monetary policy choices in emerging market economies: The case of high productivity growth // *Journal of Money, Credit and Banking*. — 2008. — Т. 40. — №. 2–3. — С. 243–271.
- Sanusi L. S. Banking reform and its impact on the Nigerian economy // *CBN Journal of Applied Statistics*. — 2012. — Т. 2. — №. 2. — С. 115–122.
- Slozko, O., Pelo, A. The Electronic Payments as a Major Factor for Further Economic Development // *Economics and Sociology* — 2012. — Т. 7 — №. 3. — С. 130–140.
- Swartz D. D. G., Hahn R. W., Layne-Farrar A. The economics of a cashless society: an analysis of the costs and benefits of payment instruments. — AEI-Brookings Joint Center for Regulatory Studies, 2004.

Thomas H. Measuring progress towards a cashless society. — Exclusive insights from MasterCard Advisors, 2013.

Wali A., Wright L. T., Reynolds P. L. Cashless policy, users' perception and retail marketing performance — 2014.

Worthington S. The cashless society // International Journal of Retail & Distribution Management. — 1995. — Т. 23. — №. 7. — С. 31-40.

Woodford M. Monetary policy in a world without money // International Finance. — 2000. — Т. 3. — №. 2. — С. 229-260.

Yaqub, J. O., Bello, H. T., Adenuga, I. A., & Ogundeji, M. O The Cashless Policy in Nigeria: Prospect and Challenges // International Journal Journal of Humanities and Social Sciences. — 2013. — Т. 3. — №. 3. — С. 200-212.



Данная публикация содержит обобщенную информацию и предназначена только для ознакомления. Информация, предоставленная в данной публикации, не может рассматриваться в качестве профессиональных рекомендаций. Ни SIEMS, ни Московская школа управления СКОЛКОВО не несут ответственности за прямые или косвенные убытки, которые получатель данного исследования может понести, руководствуясь в своих действиях материалами из настоящей публикации. По любым конкретным вопросам следует обращаться к соответствующему консультанту.

Взгляды и суждения третьих сторон, приведенные в настоящей публикации, не всегда отражают точку зрения Московской школы управления СКОЛКОВО.





Московская школа управления СКОЛКОВО — совместный проект представителей российского и международного бизнеса, объединивших усилия для создания с нуля бизнес-школы нового поколения. Делая упор на практические знания, Московская школа управления призвана воспитывать лидеров, рассчитывающих применять свои профессиональные знания в условиях быстрорастущих рынков. СКОЛКОВО отличают: лидерство и предпринимательство, фокус на быстроразвивающиеся рынки, инновационный подход к методам обучения.

Проект Московской школы управления СКОЛКОВО реализуется по принципу частно-государственного партнерства в рамках приоритетного национального проекта «Образование». Проект финансируется исключительно на средства частных инвесторов и не использует средства государственного бюджета. Председателем Международного Попечительского совета СКОЛКОВО является Премьер-министр Российской Федерации Дмитрий Анатольевич Медведев.

С 2006 года СКОЛКОВО проводит краткосрочные образовательные программы Executive Education для руководителей высшего и среднего звена — программы в открытом формате, а также специализированные, разработанные по запросу компаний интегрированные модули. В январе 2009 года началась первая программа Executive MBA, в сентябре 2009 года — первая международная программа Full-time MBA.

Московская школа управления СКОЛКОВО
143025, Россия, Московская область
Одинцовский район
дер. Сколково, ул. Новая, 100
тел.: +7 495 539 30 03
факс: +7 495 994 46 68
E-mail: info@skolkovo.ru
Website: www.skolkovo.ru

Институт исследований развивающихся рынков бизнес-школы СКОЛКОВО (SIEMS) — международный исследовательский центр, основное направление научной деятельности которого — анализ вопросов управления и экономики в развивающихся странах. Наша миссия — проведение исследовательской работы, которая обладает практическим эффектом и направлена на анализ ключевых проблем роста стран с развивающейся экономикой.

Научные сотрудники Института, во взаимодействии с международной сетью высших учебных заведений, проводят комплексные, практические и сравнительные исследования. Результаты научной работы распространяются среди политических деятелей, предпринимателей, представителей деловых кругов и научного сообщества по всему миру. Ключевые направления и виды нашей исследовательской деятельности:

- Оценка экономических, социальных и корпоративного управления
- Прикладные и проектные исследования
- Всесторонние и междисциплинарные исследования
- Сравнительный анализ стран с формирующейся рыночной экономикой
- Научные исследования, обладающие практической ценностью и обширной областью применения

В настоящее время у нас открыт офис в Москве, в будущем, мы планируем открыть региональные отделения во всех крупных развивающихся странах, включая Индию, Ближний Восток, Южную Африку и Бразилию.

Институт исследований развивающихся рынков бизнес-школы СКОЛКОВО (SIEMS)
143025, Россия, Московская область
Одинцовский район, дер. Сколково, ул. Новая, 100
тел. +7 495 539 30 03, факс +7 495 994 46 68

E-mail: iems@skolkovo.ru
Website: www.iems.skolkovo.ru