



Мотивация Visa очень проста – больше зарабатывать. В целом, от безналичных операций по карточкам платежная система зарабатывает больше, чем от операций снятия наличных в банкоматах, и своей ценовой политикой Visa стимулирует клиентов больше совершать первые операции, и меньше – вторые.

Кстати, аналогичное решение, - взимание процентной комиссии за снятие наличных, ранее уже ввели MasterCard Объединенная расчетная система (ОПС). Напомню, что совместный годовой доход двух платежных систем России превышает \$638 млн.

В данной ситуации мы имеем дело со случаем, когда коммерческие интересы компании совпадают с интересами общества. Снижение доли наличных расчетов и увеличение безналичных – важная задача. Она, во-первых, ведет к снижению издержек на наличный оборот (инкассация, охрана, хранение, замена купюр и т.д.), а в масштабах страны – это ощутимые суммы. Во-вторых, с наличным оборотом традиционно связаны серый сектор экономики, уход от налогов и прочий криминал. Широко не афишируемая курьезная статистика свидетельствует о том, что за месяц среднестатистический владелец карточки совершает (опять же, в среднем) две операции – снятие аванса и снятие зарплаты. Так что в плане расширения доли безналичных операций есть куда стремиться. Полагаю, что данная инициатива платежных систем будет гласно или негласно поддержана регулятором, т.к. он полностью разделяет конечную цель данных изменений – увеличение доли безналичного оборота.