

взимался в уменьшенном размере. Во-вторых, предложить главам районных администраций снизить арендную плату для торгово-сервисных предприятий за пользование муниципальной собственностью. Снижение аренды повысит рентабельность бизнеса, а, следовательно, бизнесмены смогут без проблем оплачивать банковскую комиссию, взимаемую с предприятий торговли и услуг. Снижение аренды окупится быстро. Для региона намного выгоднее, если деньги будут оседать здесь, нежели уходить на сторону, минуя банковские счета.

ЕЛЕНА КАСАТКИНА. Чтобы количество транзакций росло, надо постоянно наращивать количество терминалов. При этом частники, владельцы небольших магазинов, устанавливать у себя оборудование для предоставления клиентам сервиса по картам не спешат. Рассуждают они следующим образом: зачем я буду терять до 3% прибыли, отдавая ее банку в качестве комиссии? Они не понимают, что клиент, уходящий из магазина для снятия денег с карты, может и не вернуться, поскольку буквально за углом, может быть, уже работает магазин-конкурент, который с радостью принимает к оплате карты.



НАТАЛЬЯ МОРОЗОВА
УПРАВЛЯЮЩИЙ
НИЖЕГОРОДСКИМ ФИЛИАЛОМ
БАНКА «ВОЗРОЖДЕНИЕ»

ГАЛИНА ЯКИМОВА. К тому же надо учитывать психологию человека. Доказано, что покупатель легче тратит деньги с карты, нежели наличные из своего кармана. Но продавцы пока об этом не задумываются. Когда мы предлагаем им установить терминал, они начинают торговаться: а сделайте мне кредит подешевле, да льготный период на РКО увеличьте. И в расчет не берется, что при помощи терминала он за небольшой период времени увеличивает свой товарный оборот. Пока все упирается в комиссию, в эти пресловутые 3%.

АЛЕКСЕЙ КОЖЕВНИКОВ. Есть еще один немаловажный аспект. Вы задумывались, почему 75% торговых точек отдают предпочтение наличке? Дело ведь не в том, что покупатель уйдет в другой магазин, а в том, что у нас велика составляющая теневого бизнеса. И, чтобы не нарушать федеральное законодательство, гораздо лучше, чтобы деньги перетекали туда, куда надо, минуя расчетный счет. И это проблема, которую мы не сможем решить еще очень долго. У меня есть тысячи примеров, когда фирмы поддерживали высокую рентабельность за счет того, что финансовый поток компаний шел черным налом. И до тех пор, пока

предпринимателям не станет выгодно показывать обороты, у российского пластика будет своя специфика использования.

ВАДИМ УСТИНОВ. Но давайте попробуем решить задачу другим способом. Для того, чтобы количество транзакций росло, банки должны активно развивать инфраструктуру. Давайте сделаем невозможным жизнь без пластиковой карты. Посмотрите на Турцию. Там уровень доходов населения сопоставим с уровнем доходов россиян. Однако на сегодняшний день вся Турция покрыта пластиковыми картами. А пошло все с того, что они начали развивать карту с индивидуальным интерфейсом. С помощью этих бесконтактных карт можно и нужно расплачиваться за проезд по платным мостам. Скажу больше, благодаря оплате проезда с помощью карты исчезли пробки. Так что в Турции эмиссия карт растет. Ведь без карты стало невозможно ездить по дорогам. А как у нас развивается инфраструктура, которая позволяет пользоваться пластиком? Сейчас в Москве и Санкт-Петербурге только начали появляться карты, с помощью которых можно оплачивать проезд. В итоге я из года в год



МАКСИМ БЛОХ
ЗАМЕСТИТЕЛЬ
ПРЕДСЕДАТЕЛЯ ПРАВЛЕНИЯ
БАНКА «АССОЦИАЦИЯ»

слышу эту печальную историю про 17 среднестатистических транзакций в год. Думаю, банки должны активнее развивать инфраструктуру, расширять сферы действия карт, и тогда ситуация по пластику начнет меняться.

КОНСТАНТИН МЕЛЬНИКОВ. Как клиент хочу отметить, что совершать покупки с одной лишь пластиковой картой у нас, как правило, невозможно. Постоянно возникают какие-то проблемы на кассе — что-то зависает, не соединяется и при всем желании клиента расплатиться картой бывает невозможно. Так что волей-неволей люди стараются без наличных средств из дома не выходить.

ЭДУАРД ШТУКАТУРОВ. Есть огромная проблема по обучению персонала магазинов. Зачастую кассир боится пользоваться оборудованием для обслуживания пластиковых карт. А если покупателей с картами мало, то и забывает, как это правильно делать. И при малейшей проблеме он предпочитает взять с покупателя наличные средства. К тому же некоторые магазины, например расположенные на улице Большая Покровская, оснащены старыми коммуникациями. Поэтому операции по картам «проходят» у кассиров буквально через раз.



LONGINES®

Elegance is an attitude*



The Longines Master Collection Retrograde

4 ИЗМЕРЕНИЕ
ШВЕЙЦАРСКИЕ ЧАСЫ

ул. Белинского, 63, ТЦ «Этажи», 1-й этаж, тел. 438 69 76