

## Источники

1. Обзор рынка документарных операций за 2024 год // Национальный банк Республики Беларусь. — URL: <https://www.nbrb.by/publications/settlementstradefinance/tradefinancerb2024.pdf> (дата обращения: 20.10.2025).

2. Бизнес-академия RMA : офиц. сайт. — М., 2025. — URL: <https://www.rma.ru> (дата обращения: 20.10.2025).

3. Биометрия для банковских и финансовых услуг: размер и доля рынка по типу биометрии (отпечатки пальцев, радужная оболочка глаза, лицо, рука, голос, подпись); применение — SWOT-анализ, конкурентные стратегические идеи, региональные тенденции 2025–2037 гг. // Research Nester. — URL: <https://www.researchnester.com/ru/reports/biometrics-for-banking-financial-services-market/3797> (дата обращения: 20.10.2025).

4. Открытые экосистемы и открытые API. Глобальные тренды. Перспективы развития в России // Digital Russia. — URL: <https://d-russia.ru/wp-content/uploads/2023/12/otkrytye-api.pdf> (дата обращения: 20.10.2025).

*Н. С. Голубцова*

Научный руководитель — кандидат экономических наук А. С. Стрижевич

## КРЕДИТОВАНИЕ: КАК ПОМОЧЬ СОБЛЮДАТЬ ФИНАНСОВУЮ ДИСЦИПЛИНУ

В современной экономической реальности кредитные продукты стали неотъемлемой частью финансовой жизни как физических лиц, так и бизнеса. Однако доступность кредитования порождает и серьезные вызовы: рост просроченной задолженности, финансовую перегруженность заемщиков и их стресс, вызванный бременем долговых обязательств. Проблема соблюдения финансовой дисциплины выходит за рамки простой финансовой грамотности; она упирается в поведенческие паттерны, такие как прокрастинация, импульсные траты и недооценка долгосрочных последствий.

Актуальность проблемы соблюдения финансовой дисциплины подтверждают многочисленные исследования. Поведенческая экономика (в частности, теория подталкивания Ричарда Талера и Кассы Санстейна) демонстрирует, что средой принятия решений можно мягко управлять, помогая людям делать лучший выбор без запретов и принуждения [1]. В исследованиях, например, подчеркивается, что стресс от необходимости управлять несколькими финансовыми обязательствами значительно снижает когнитивные способности, ведя к ошибкам и просрочкам платежей [2]. Авторы работ, посвященных финансовому благополучию, показывают, что визуализация прогресса и понимание общей стоимости кредита являются мощными мотиваторами [3]. Изучение цифровизации банкинга выявляет прямую корреляцию между использованием автоматических сервисов и снижением уровня просроченной задолженности [4]. Наконец, в отчетах центральных банков, в том числе Национального банка Республики Беларусь, регулярно акценти-

руется внимание на необходимости повышения ответственности заемщиков и развития инструментов, способствующих этому [5].

**Цель данного исследования** — проанализировать и систематизировать конкретные банковские инструменты, которые, опираясь на принципы поведенческой экономики и цифровизации, помогают заемщикам соблюдать финансовую дисциплину, с фокусом на примеры из практики белорусских банков.

**Результаты исследования:** проведенный анализ позволил выделить несколько ключевых категорий инструментов, их механизм воздействия и конкретные примеры реализации в банковском секторе Беларуси.

Рассмотрим несколько способов соблюдения финансовой дисциплины.

**1. Автоматические напоминания о платежах.** Стресс и высокая когнитивная нагрузка снижают способность человека удерживать в памяти все финансовые обязательства. Push-уведомления и sms выступают как внешний «напоминатель», снижая психические затраты на управление счетами и предотвращая случайные просрочки из-за забывчивости.

В качестве примеров в Республике Беларусь можно рассмотреть цифровые сервисы Альфа-Банка и МТБанка.

Альфа-Банк предлагает сервис «Напоминание об оплате» (рис. 1) в мобильном приложении. Пользователь может гибко настроить уведомление за несколько дней до установленного платежа, что позволяет заранее спланировать финансы.

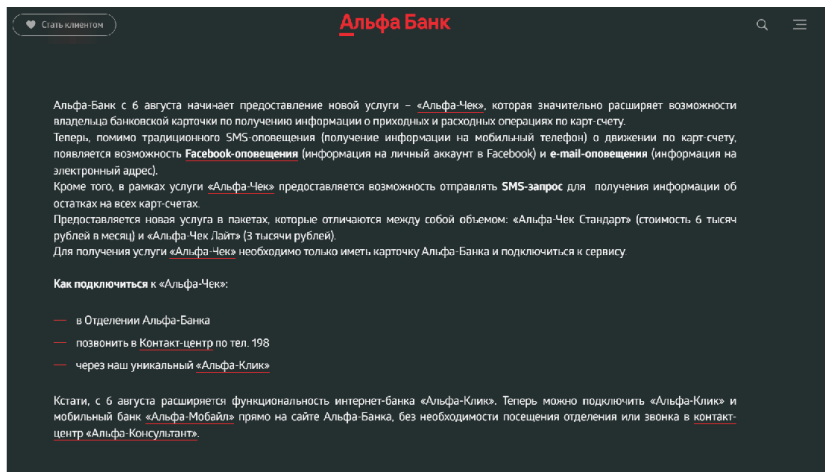


Рис. 1. Официальный сайт Альфа-Банка, раздел «Частным клиентам» [6]

МТБанк, в свою очередь, внедрил систему автоматических sms и push-уведомлений, которые информируют клиента не только о предстоящем платеже, но и о его успешном списании или о неудачной попытке [7].

**2. Автоматические отчисления (автоплатежи).** Данный инструмент помогает бороться с прокрастинацией — одной из главных причин просрочек платежей. После однократной настройки автоплатежа из процесса исключается человеческий фактор, отсутствует необходимость принимать решение о платеже ежемесячно.

Беларусбанк предоставляет услугу «Автоплата» в своем интернет-банкинге. Клиент может настроить регулярное списание полной суммы платежа или его части в определенную дату, обеспечивая своевременное погашение кредита [8].

**3. Уведомления о переплате.** Этот инструмент Беларусбанка апеллирует к когнитивному искажению «неприятия потерь». Люди сильнее мотивированы избежать потерь, чем приобрести выгоду. Персонализированное сообщение о том, сколько клиент уже переплатил и сколько переплатит в будущем, делает абстрактные проценты осязаемыми и стимулирует к более активному погашению долга.

Для достоверности приведем пример использования данной практики в Беларуси.

В Беларусбанке в официальных выписках и справках о потребительском кредите сумма начисленных процентов (переплата) указывается отдельно, что позволяет клиенту четко видеть стоимость кредита [9].

**4. Визуализация графика погашения.** Наглядный график, или калькулятор досрочного погашения, превращает абстрактный долг в понятную и управляемую цель. Заемщик видит, как даже незначительное увеличение ежемесячного платежа съедает будущие проценты и сокращает срок кредита, что служит мощным мотиватором к досрочному погашению.

В качестве примеров в Беларуси рассмотрим цифровые сервисы МТБанка и Альфа-Банка.

В личном кабинете интернет-банкинга МТБанка для каждого кредитного продукта доступен детальный график платежей, на котором визуальным образом разделены суммы, идущие на погашение основного долга и на уплату процентов [10].

На сайте и в интернет-банкинге Альфа-Банка размещен кредитный калькулятор досрочного погашения (рис. 2). Пользователь может ввести планируемую сумму досрочного погашения и мгновенно увидеть новый, сокращенный срок кредита и уменьшившуюся сумму переплаты.

**5. Добровольная блокировка кредитного лимита.** Этот инструмент самоконтроля создает технический барьер для импульсных трат. Заемщик может проактивно ограничить возможность оформления новых займов и не усугублять свою долговую нагрузку.

Данный инструмент самоконтроля в Беларуси предоставляют Беларусбанк и Приорбанк.

Через приложение «М-Банкинг» Беларусбанка клиент может самостоятельно установить «Запрет овердрафта» или временно заблокировать кредитную карту, например на период отпуска или при ощущении потери финансового контроля [12].

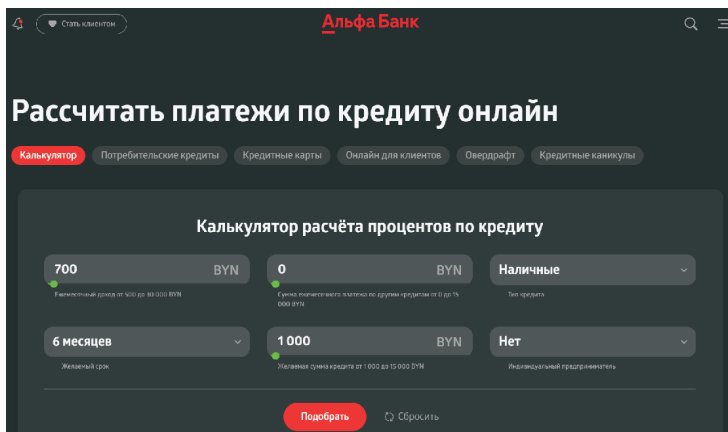


Рис. 2. Кредитный калькулятор Альфа-Банка [11]

В мобильном приложении и интернет-банкинге Приорбанка реализована функция гибкого управления лимитами карты, где можно установить дневной или месячный лимит расходов либо полностью заблокировать карту в один клик [13].

Проведенное исследование показывает, что современное кредитование — не только предоставление средств, но и помощь банков в управлении долгом. Банки Беларуси активно внедряют цифровые сервисы: автоплатежи, напоминания и визуализацию данных, что снижает операционные и когнитивные нагрузки заемщиков.

Принципы поведенческой экономики, такие как уведомления о переплате (неприятные потери), автоплатежи (борьба с прокрастинацией) и добровольные ограничения (самоконтроль), мягко направляют клиентов к более выгодному финансовому поведению.

Наибольшая эффективность достигается при комплексном использовании инструментов: автоплатеж обеспечивает своевременность платежей, визуализация графика мотивирует к досрочному погашению, а уведомления о переплате повышают осознанность.

Таким образом, поддержка финансовой дисциплины становится стандартом качества кредитного сервиса, выгодным обеим сторонам: заемщик сохраняет финансовое здоровье, а банк снижает риски и издержки.

### Источники

1. *Thaler, R. H.* Nudge: Improving Decisions About Health, Wealth, and Happiness / R. H. Thaler, C. R. Sunstein. — New Haven : Yale Univ. Press, 2008. — 293 p.
2. *Mullainathan, S.* Scarcity: Why Having Too Little Means So Much / S. Mullainathan, E. Shafir. — New York : Henry Holt and Company, 2013. — 288 p.

3. *Garon, T. Mind Over Money: The Psychology of Money and How to Use It Better* / T. Garon. — New York : Broadway Business, 2012.

4. Цифровая трансформация финансового рынка Республики Беларусь // Национальный банк Республики Беларусь. — URL: <https://www.nbrb.by/bv/pdf/articles/12178.pdf> (дата обращения: 28.10.2025).

5. Финансовая стабильность в Республике Беларусь 2023 // Национальный банк Республики Беларусь. — URL: <https://www.nbrb.by/publications/finstabrep/finstab2023.pdf> (дата обращения: 28.10.2025).

6. Альфа-Банк в Беларуси : [официальный сайт]. — Мн., 1996–2026. — URL: <https://www.alfabank.by/> (дата обращения: 28.10.2025).

7. Страница оповещений МТБанка // МТБанк. — URL: <https://www.mtbank.by/about/notifications/> (дата обращения: 28.10.2025).

8. Услуга «Автоплата» Беларусбанка // Беларусбанк. — URL: [https://belarusbank.by/be/fizicheskim\\_licam/cards/avtooplata/](https://belarusbank.by/be/fizicheskim_licam/cards/avtooplata/) (дата обращения: 28.10.2025).

9. Образцы документов по кредитам Беларусбанка // Беларусбанк. — URL: <https://belarusbank.by/ru/private/credits/5353> (дата обращения: 28.10.2025).

10. Интернет-банкинг МТБанка // МТБанк. — URL: <https://www.mtbank.by/services/internet-bank/> (дата обращения: 28.10.2025).

11. Кредитный калькулятор Альфа-Банка // Альфа Банк в Беларуси. — URL: <https://www.alfabank.by/credits/credit-calculator/> (дата обращения: 28.10.2025).

12. М-Банкинг // Беларусбанк. — URL: [https://belarusbank.by/fizicheskim\\_licam/online\\_services/m-banking/](https://belarusbank.by/fizicheskim_licam/online_services/m-banking/) (дата обращения: 28.10.2025).

13. Лимиты совершения операций по карточкам // Приорбанк. — URL: <https://www.priorbank.by/offers/services/information-services/limity-operaciy-po-kartochkam> (дата обращения: 28.10.2025).

*А. Д. Грибанова*

Научный руководитель — кандидат экономических наук Р. П. Валевиц

## **ФРАНЧАЙЗИНГ — ПЕРСПЕКТИВНАЯ БИЗНЕС-МОДЕЛЬ ДЛЯ РАЗВИТИЯ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ**

*Исследование посвящено развитию франчайзинга как инструмента укрепления экономической безопасности. Анализируется высокая эффективность данной бизнес-модели. Рассматривается текущее состояние белорусского франчайзингового рынка, отмечаются его активный рост и отраслевые особенности. На основе изученных тенденций и особенностей развития проведено сравнение национальной системы финансирования франшиз с зарубежным опытом. Обсуждены практические рекомендации для потенциальных франчайзи по эффективному структурированию инвестиций в условиях белорусской экономики.*

Одним из критериев экономической безопасности страны является независимость экономики. Независимость экономики складывается из независимости хозяйствующих субъектов, а независимость субъектов базируется на их финансовой устойчивости. Достижение этой устойчивости невозможно