

бухгалтерскому учету бонус при накопительной системе — это не доход, а отложенная скидка. Скидку можно предоставить покупателю сразу, а можно положить на карточку магазина, чтобы покупатель воспользовался ею позже. Бонусы и баллы не переводятся в деньги. Ими нельзя расплатиться в других магазинах или положить на телефонный счет. Баллов не существует за пределами учетной программы магазина. Иначе ОТС потребовалось бы получить разрешение (лицензию) на финансовую деятельность.

Таким образом, предоставление налоговых льгот играет важную роль в развитии системы безналичных расчетов по операциям при использовании карточек и оказывает положительное стимулирующее воздействие на ее функционирование.

#### Литература

1. Налоговый кодекс Республики Беларусь [Электронный ресурс]. — 2018. — Режим доступа: <https://kodeksy.by/>. — Дата доступа: 18.03.2018.
2. О развитии безналичных расчетов: Указ Президента Респ. Беларусь, 16 окт. 2014 г. № 493 [Электронный ресурс] // ЭТАЛОН. Законодательство Республики Беларусь / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. — Минск, 2018. — Дата доступа: 18.03.2018.

*А. В. Антонец, магистр экон. наук  
Белагропромбанк (Минск)*

### УНИВЕРСАЛИЗАЦИЯ БАНКОВСКИХ ПЛАТЕЖНЫХ КАРТОЧЕК КАК КАТАЛИЗАТОР УВЕЛИЧЕНИЯ ОБЪЕМА БЕЗНАЛИЧНЫХ ТРАНЗАКЦИЙ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ РОЗНИЧНЫХ ПЛАТЕЖЕЙ

Повышенный спрос населения на финансовые услуги, в том числе на рынке платежных карт, стимулирует банки в упорной конкурентной борьбе за каждого клиента инвестировать значительные финансовые ресурсы в развитие технической инфраструктуры по обслуживанию держателей банковских платежных карт, разрабатывать и внедрять в сжатые сроки новые карточные продукты, технологии осуществления платежей с их использованием. Следует отметить, что изначально платежные карты выпускались исключительно под зарплатные проекты и обладали ограниченным «платежным» функционалом. Однако в рамках процесса универсализации банковских платежных карт наполняемость «платежного» функционала в настоящее время значительно расширилась (внедрены функции «кредитные ресурсы», предполагающие предоставление овердрафта, осуществление платежей в рассрочку; Cash (money) Back, депозитный кошелек и др.). При этом процесс универсализации продолжится в будущем — ожидается дальнейшее развитие идентификационного (когда банковская платежная карта послужит идентификатором ее владельца при осуществлении безналичных платежей, в том числе с использованием биометрических данных) и транспортного (когда при помощи банковской платежной карты возможно будет оплатить поездку непосредственно в любом виде транспорта) приложений, а также внедрение функционала микрофинансового трейдинга, при котором держатель платежной карты получит возможность осуществлять различного рода операции на финансовых и криптовалютных рынках (рис. 1).

Рассмотрим отдельные компоненты наполняемости банковской платежной карты, наиболее актуальные в настоящее время (рис. 2).



Рис. 1. Наполняемость универсальной банковской платежной карты

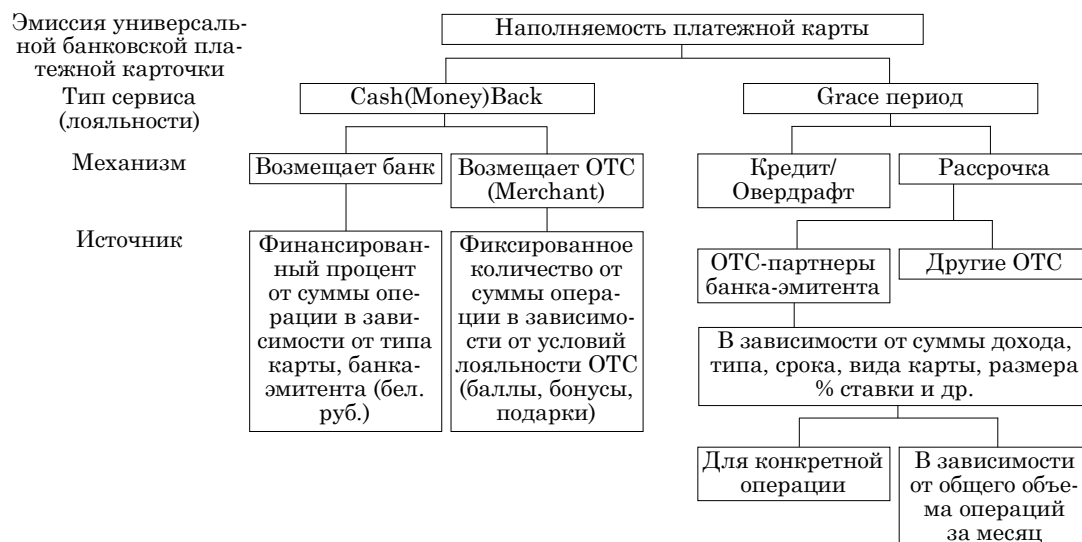


Рис. 2. Наполняемость универсальной банковской платежной карты

1. Функция Grace-период — льготный период уплаты процентов. При применении льготного периода проценты за пользование денежными средствами не начисляются вообще или их величина существенно ниже базовой ставки. Учитывая законодательство (например, ст. 771 Гражданского кодекса Республики Беларусь) Grace-период не может быть бесплатным, так как одним из основных условий предоставления кредита (овердрафта) является его платность. Поэтому целесообразнее под Grace-периодом понимать льготный период (количество дней), в течение которого процентная ставка по кредитной линии (овердрафту), открытой к карт-счету клиента, будет ниже основной или же совсем минимальной. В зависимости от возможностей карточной системы, которой пользуется банк, Grace-период может устанавливаться:

- по каждой операции — в данном случае проценты по кредиту не начисляются в течение определенного срока после совершения каждой операции;

- по всем операциям, совершенным в отчетном периоде, — в данном случае задолженность по всем операциям, как правило за месяц, нужно полностью погасить до наступления конкретной даты (например, до 15 числа месяца, следующего за отчетным).

Следует отметить, что наличие возобновляемой кредитной линии, начисления процентов на фактически использованную сумму (остаток задолженности), льготного периода пользования предоставленными кредитными ресурсами способствовали появлению новых карточных продуктов (карты рассрочки), которые позволяют совершать покупки без переплат в сети магазинов — партнеров банка, а потраченная сумма выплачивается равными долями в течение срока, на который предоставляется рассрочка в магазине-партнере. В случае отсутствия у банка договора с другими ОТС — срабатывает механизм овердрафтного кредитования.

В свою очередь популяризация карточных продуктов с возможностью приобретения товаров, услуг в рассрочку позволила обеспечить для держателей платежных карт возможность приобретения в короткие сроки желаемые товары, для торговых точек — реализацию своей продукции, а коммерческим банкам — новые каналы получения доходов, а также источники для наращивания удельного веса безналичных операций в общем объеме расходных операций при совершении розничных платежей.

Однако сдерживающим фактором является тот факт, что осуществление расчетов с использованием карт рассрочки (в основном мелких банков) негативно отражается на эквайринговой деятельности отдельных коммерческих банков (довольно крупных), так как оформляя карту рассрочки в мелком банке (возникает необходимость из-за отсутствия аналога такого карточного продукта в собственном банке) и совершая безналичные операции, держатель карты вынужден при зачислении заработной платы на карт-счет в собственном банке (в большинстве случаев является и банком-эквайером) осуществлять пополнение карты-рассрочки мелкого банка с целью дальнейшего осуществления безналичных операций с ее использованием в ОТС, банком-эквайером которых выступает собственный банк. Как следствие этого происходит отрицательное воздействие на финансовый результат в основном из-за необходимости уплаты межбанковского вознаграждения (Interchange) и банк не заинтересован в развитии инфраструктуры и наращивании безналичного оборота по операциям при использовании карточек в ней.

2. Функция Cash(money)Back (от англ. *cashback* — возврат наличных денег) — это разновидность бонусной программы для привлечения клиентов и повышения их лояльности. Суть данной функции заключается в возврате процента денежных средств на карту клиента после каждой покупки по операциям совершенным исключительно в белорусских рублях. Причем данный бонус клиент получает не от торговой точки (Merchant), а от банка. Сегодня коммерческие банки все чаще стали предлагать карты с данной функцией и следует отметить, что наиболее актуальным представляется подключение данного функционала для зарплатных, сберегательных к картам с функцией овердрафта и/или рассрочки. Однако существуют и ограничения — Cash(Money)Back не применяется при совершении переводов для зачисления на счета в банках, платежах на покупку е-средств, платежах при погашении кредитов и иных платежах, которые производятся с использованием Интернета, в инфокиосках, банкоматах и ПВН/ППКП, а также в пунктах обслуживания РУП «Белпочта».

Таким образом внедрение и реализация инновационного функционала для банковских платежных карт в условиях процесса их универсализации способствует наращиванию удельного веса безналичных платежей в общем объеме осуществляемых розничных платежей и позитивно сказывается на развитии системы безналичных расчетов в целом.