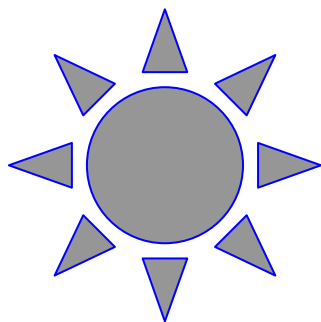




**Электронный периодический
рецензируемый
научный журнал**

«SCI-ARTICLE.RU»

<http://sci-article.ru>

№58 (июнь) 2018

СОДЕРЖАНИЕ

Редколлегия.....	4
МОЗОЛЬ ЕЛИЗАВЕТА ЮРЬЕВНА КРЕДИТНЫЕ РИСКИ: СПОСОБЫ ОЦЕНКИ И ВОЗМЕЩЕНИЯ.....	11
КИРЕЕВА ТАТЬЯНА ИВАНОВНА МУЗЫКА И ЛИЧНОСТЬ	17
УГАЙ ЮЛИЯ ВЛАДИМИРОВНА АДАПТАЦИЯ ЗАРУБЕЖНЫХ МОДЕЛЕЙ НАЛОГОВОГО АУДИТА В РОССИЙСКУЮ ПРАКТИКУ	22
ФОМЕНКО АНДРЕЙ ВЛАДИМИРОВИЧ ЛЕЧЕНИЕ АЛЛЕРГИИ ИНТЕРФЕРОНАМИ ПЕРВОГО ТИПА	25
ВИНОКУРОВА МАРИЯ ВЯЧЕСЛАВОВНА ПЕРСПЕКТИВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ МУНИЦИПАЛИТЕТОВ И РОЛЬ ГОСУДАРСТВА В РЕГУЛИРОВАНИИ ИХ РАЗВИТИЯ.....	34
КАБАНОВА ЕЛИЗАВЕТА СЕРГЕЕВНА СОЦИАЛЬНОЕ СТРАХОВАНИЕ ОТ НЕСЧАСТНЫХ СЛУЧАЕВ НА ПРОИЗВОДСТВЕ И ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ ЗАБОЛЕВАНИЙ: МИНИМИЗАЦИЯ ЗАТРАТ РАБОТОДАТЕЛЯ ЗА СЧЕТ АУТСОРСИНГА	39
УЛЬЯНОВА ЮЛИЯ СЕМЕНОВНА ДЕМОКРАТИЧНО ЛИ ОБНОВЛЕНИЕ ВЛАСТИ В АРМЕНИИ?	43
ЯЩУК ЮЛИЯ ВЛАДИМИРОВНА ОСОБЕННОСТИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ РЕЗИДЕНТОВ ПАРКА ВЫСОКИХ ТЕХНОЛОГИЙ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ.....	49
ПОНОМАРЕВА ЕЛЕНА ГЕННАДЬЕВНА ДИНАМИКА КУРСА НАЦИОНАЛЬНОЙ ВАЛЮТЫ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ	54
МАЙСУМОВА ЭЛЬМИРА ГУСЕНБЕКОВНА ОСОБЕННОСТИ ЭМОЦИОНАЛЬНОЙ СФЕРЫ ЖЕНЩИН С УГРОЗОЙ ПРЕРЫВАНИЯ БЕРЕМЕННОСТИ.....	59
ФИЛИМОНОВА МАРИЯ АЛЕКСАНДРОВНА ИССЛЕДОВАНИЕ ОСОБЕННОСТЕЙ СОВЛАДАЮЩЕГО ПОВЕДЕНИЯ У ЛИЦ С АЛКОГОЛЬНОЙ ЗАВИСИМОСТЬЮ.....	62
СОБЕЦКИЙ МАКСИМ АНАТОЛЬЕВИЧ. СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ЗАКУПОК ТОВАРОВ, РАБОТ, УСЛУГ ДЛЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ И МУНИЦИПАЛЬНЫХ НУЖД.....	65
СТРАХОВ ЛЕОНИД ВИТАЛЬЕВИЧ. ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПОЛИТИЧЕСКОЙ ПОЛИЦИИ РОССИИ, НАПРАВЛЕННАЯ НА ЗАЩИТУ РУССКОЙ ПРАВОСЛАВНОЙ ЦЕРКВИ ОТ ПОЛИТИЧЕСКОЙ ПРЕСТУПНОСТИ И ЭЛЕМЕНТОВ РАЗЛОЖЕНИЯ ВО 2 ПОЛ. XIX – НАЧ. XX ВВ.	76
ФЕДОРЕНКОВ ВАЛЕРИЙ СЕРГЕЕВИЧ. ОЦЕНКА И АНАЛИЗ ПОКАЗАТЕЛЕЙ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИХ ИННОВАЦИОННУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ.....	84
ПЛЕЩЕЕВА АНАСТАСИЯ АЛЕКСАНДРОВНА. ЗАКОННЫЕ СПОСОБЫ ОПТИМИЗАЦИИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ПРИ ПРИОБРЕТЕНИИ АКТИВОВ: БУХГАЛТЕРСКИЙ И НАЛОГОВЫЙ АСПЕКТЫ	87
БЛИЩИК КРИСТИНА ВЯЧЕСЛАВОВНА. АНАЛИЗ РЕСУРСНОЙ БАЗЫ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ.....	91

КУЧЕР ЛАРИСА ИВАНОВНА. ПОКАЗАТЕЛИ ПАРАМЕТРОВ КОРНЕВОЙ СИСТЕМЫ СЕЯНЦЕВ СЛАБОРОСЛЫХ ГИБРИДНЫХ ФОРМ ГРУШИ (PIRUS COMMUNIS L.) ЗАВИСИМО ОТ СРОКОВ ВЫСЕВАНИЯ	96
ЛЕБЕДИНСКИЙ ВЛАДИСЛАВ САФРОНОВИЧ. ОБ ОШИБОЧНОСТИ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ ЛОРЕНЦА	100
ВИНОКУРОВА МАРИЯ ВЯЧЕСЛАВОВНА. СОВРЕМЕННАЯ ЭВОЛЮЦИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ МОДЕЛЕЙ В КОРПОРАТИВНЫХ ФИНАНСАХ	104
ПИНЧУК ТАТЬЯНА АЛЕКСАНДРОВНА. БЮДЖЕТНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ И ПОВЫШЕНИЕ ЕГО ЭФФЕКТИВНОСТИ	110
ПАЛУБИС ЕКАТЕРИНА ВАЛЕРЬЕВНА. АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ СИСТЕМЫ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ	116
ЛОБАНОВ ИГОРЬ ЕВГЕНЬЕВИЧ. МОДЕЛИРОВАНИЕ ГИДРАВЛИЧЕСКОГО СОПРОТИВЛЕНИЯ ПРИ ТЕЧЕНИИ РЕАКТИВНОГО ТОПЛИВА (РТ) СВЕРХКРИТИЧЕСКИХ ДАВЛЕНИЙ (СКД) В УСЛОВИЯХ НЕИЗОТЕРМИЧЕСКОЙ ИНТЕНСИФИКАЦИИ ТЕПЛООБМЕНА.....	120
КУШНЕРОВА ЮЛИЯ НИКОЛАЕВНА. КАРТЫ РАССРОЧКИ В ПРАКТИКЕ БАНКОВ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ	135
РАМАЗАНОВА ЮЛИЯ РАДИКОВНА. АНАЛИЗ ФЛОРЫ ОЗЕЛЕНЕННЫХ ОБЪЕКТОВ ГОРОДА НАБЕРЕЖНЫЕ ЧЕЛНЫ.....	138
ГОНЧАРУК ЮЛИЯ СЕРГЕЕВНА. АНАЛИЗ РАСХОДОВ БЮДЖЕТА НА ОБРАЗОВАНИЕ	144
ТОСУНОВА АЛЕКСАНДРА ЯКОВЛЕВНА. ПРЕДПОСЫЛКИ, ЦЕЛИ, ИТОГИ И ПОСЛЕДСТВИЯ ДЕНЕЖНОЙ РЕФОРМЫ ЦАРЯ АЛЕКСЕЯ МИХАЙЛОВИЧА (1654-1663 ГГ.)	148
СТЕПАНЮК ИВАН АНТОНОВИЧ. ПРОБЛЕМА ИЗМЕРЕНИЯ СОЛЕННОСТИ МОРСКОЙ ВОДЫ С АВИАСРЕДСТВ РАЗВЕДКИ (ОБЗОР МЕТОДОВ И ОЦЕНКИ ПЕРСПЕКТИВ).....	154
АДИБЕКЯН ОГАНЕС АЛЕКСАНДРОВИЧ. СОЦИОЛОГИЯ РЕЦЕНЗИРОВАНИЯ НАУЧНЫХ РАБОТ.....	168
КОТОВА СВЕТЛАНА СЕРГЕЕВНА. ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ ПРОЯВЛЕНИЯ ДЕПРЕССИВНОСТИ И ТРЕВОЖНОСТИ У СТУДЕНТОВ РАЗНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ ПОДГОТОВКИ.....	174

ЭКОНОМИКА

КАРТЫ РАССРОЧКИ В ПРАКТИКЕ БАНКОВ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Кушнерова Юлия Николаевна

УО ПолесГУ г Пинск РБ

Магистрант

**Научный руководитель: Давыдова Н. Л., кандидат экономических наук
доцент, Полесский государственный университет, Беларусь, Пинск**

Ключевые слова: платежная карта; банковский продукт; рассрочка; кредит; клиент

Keywords: payment card; banking product; payment by installments; credit; client

Аннотация: Актуальность избранной автором темы исследования определяется необходимостью расширения линейки банковских продуктов и развития системы партнерских взаимоотношений с предприятиями торговли и сервиса. Новые банковские кредитные продукты отличаются простотой использования, широкими возможностями, предоставляемыми в рамках различных программ, реализацией клиентоориентированного подхода в розничном сегменте банковского бизнеса. Повышение доступности кредитных ресурсов на фоне общего снижения их стоимости вынуждает банки искать новые подходы к организации банковского обслуживания населения, разрабатывать принципиально новые каналы развития клиентской базы.

Abstract: The relevance the elected author of a subject of a research is defined by need of expansion of a line of banking products and development of system of partner relationship with trade and service enterprises. New banking credit products differ in usability, ample opportunities given within various programs, realization of customer-oriented approach in a retail segment of banking business. Increase in availability of credit resources against the background of the general decrease in their cost forces banks to look for new approaches to the organization of bank service of the population, to develop essentially new channels of development of client base.

УДК 336.72

Переизбыток предложения современных высокотехнологичных банковских продуктов и услуг на отечественном финансовом рынке, а также высокая конкуренция в розничном сегменте банковского бизнеса приводит к необходимости поиска оригинального, доступного подхода к каждому клиенту и создания оптимизированного рационального упрощенного банковского инструмента. Трансформация розничного кредитования в настоящее время проявилась в быстрорастущем интересе банков к предоставлению возможности частичной оплаты стоимости товаров и услуг в течение некоторого времени. Собственную площадку по продаже товаров в рассрочку успешно запустили многие активно работающие банки страны.

Карта рассрочки «Магнит» ОАО АСБ «Беларусбанк» не новое явление на рынке розничного кредитования, банки страны широко предлагают своим клиентам использование платежных карточек в кредитных операциях. Быстрый выход в качестве активного инструмента банковского кредитования позволил карте рассрочки «Магнит» успешно функционировать среди аналогов-конкурентов [1].

Основное отличие карты рассрочки от потребительского кредита заключается в том, что, приобретая товар на условиях рассрочки в магазинах-партнерах, которые оформили соглашение напрямую с банком-эмитентом, покупатель не погашает процентные платежи. Предприятия торговли заинтересованы в реализации своих товаров, поэтому погашают банку проценты за своих покупателей. Каждый партнер банка в индивидуальном порядке устанавливает период рассрочки в пределах 12 месяцев и размер средств, возвращающихся на карту покупателя.

Участие предприятий торговли и сервиса в программах рассрочки позволяет:

- повышать платежеспособный спрос клиентов за счет финансового плеча карты. Средний чек у держателей карт рассрочки по сравнению с остальными «среднестатистическими» клиентами магазина растет на 50-250% (в зависимости от типа магазина) [2];
- привлекать новых клиентов за счет перетока из магазинов, не участвующих в партнерской программе карт рассрочки. Если ассортимент у двух продавцов сопоставим, то преимуществом будет являться возможность получения рассрочки;
- включать комиссионные платежи за транзакции клиента в структуру маркетинговых затрат.

Одним из наиболее весомых преимуществ карты является предоставление рассрочки платежа на срок до 12 месяцев при совершении операций в магазинах-партнерах банка, количество которых постоянно увеличивается. Держатели карты рассрочки могут подобрать для себя оптимальное предложение из широкого перечня предприятий торговли. Актуальный список партнеров размещен на лендинговой странице официального сайта ОАО АСБ «Беларусбанк», предоставляются возможности по отбору предложений на заданных держателем карты условиях. Партнерская программа банка охватывает более 18840 крупнейших предприятий республики Беларусь [3].

Возврат средств (**cash-back**) - это дополнительное преимущество карты рассрочки «Магнит». Владельцы карты имеют возможность пополнить счет, доступ к которому осуществляется с использованием карты, собственными средствами, и при совершении покупок в магазинах-партнерах, за счет личных средств они получают **cash-back** от 1% до 12% от суммы покупки [4]. ОАО АСБ «Беларусбанк» среди многочисленных белорусских банков предложил самый высокий акционный кэшбэк для своих клиентов – до 12%, что является существенным преимуществом на розничном рынке. Сумма дисконта от величины покупки возвращается на счет клиента в последний рабочий день месяца. Сумма возврата признается доходом владельца карты и облагается налогом на общих основаниях. Рассчитаться картой «Магнит» можно в любых организациях торговли и сервиса, в том числе не участвующих в партнерской программе банка. При этом расчет за товары и услуги

может осуществляться за счет средств овердрафтного кредита. Процентная ставка — в размере ставки рефинансирования Национального банка Республики Беларусь.

Оформить карту рассрочки «Магнит» имеет возможность любое физическое лицо в пределах собственной платежеспособности. На сайте ОАО АСБ «Беларусбанк» размещен специальный сервис, который позволяет рассчитать сумму овердрафтного кредита с учетом доходов и расходов потенциального держателя.

ОАО АСБ «Беларусбанк» предусмотрены различные варианты и каналы оформления карты – заявку можно оставить в режиме онлайн на сайте банка, через Интернет-банкинг, М-банкинг, инфокиоск, в любом отделении банка, а также через Контакт-центр.

Отмена обязательных справок о доходах явилась стимулом либерализации финансового рынка Беларуси, которая наблюдается в последнее время, и расширяет возможности банков по развитию дистанционного банкинга. Активно действующие проекты банков в части представления карт рассрочек на финансовом рынке говорят о растущем к ним интересе со стороны клиентов.

Несмотря на растущую популярность новых гибридных банковских продуктов, на текущий момент карту рассрочки предлагают только пять из двадцати двух банков Республики Беларусь, предлагающих карточные продукты. Предлагаемые продукты и условия предоставления достаточно разнообразны.

В сегменте карт рассрочек, кредитных карт и POS-кредитов (направления розничного бизнеса банков, предусматривающего выдачу кредитов на определенные товары непосредственно в торговых точках) сформировалось несколько лидеров, и для того, чтобы войти в их круг новым игрокам потребуется значительное количество ресурсов и усилий. Для успеха карты рассрочки требуется значительный охват рынка, широкое предложение возможностей и товарного ассортимента, значительный территориальный охват.

Формирование этой самой критической массы партнеров – ключевая задача нового игрока рынка, отличающаяся трудоемкостью и высокой стоимостью. Необходимая критическая масса — это охват 10% ритейла (по обороту). Карта «Магнит» ОАО АСБ «Беларусбанк» активно расширяет свое присутствие на рынке – во всех областях и регионах страны, несмотря на то, что внедрена с начала 2017 года, и предполагает масштабную экспансию.

В настоящее время у среднего белорусского клиента в наличии имеется 2-3 банковские карточки. У наиболее активных это число доходит до 5-7 карт. Клиенту предлагается новая модель взаимоотношения с банком. Карты рассрочки – это новый клиентский опыт. «Магниту» приходится преодолевать инерцию потребительского поведения, объяснять механизм работы карт и предоставляемые с их помощью возможности. На поведение клиента в большей степени влияют атрибуты клиентского сервиса, такие как время ожидания, способность слышать и понимать клиента, согласованность информации в разных каналах, идентификация клиента и истории его взаимодействия, а также эмпатия специалиста по продажам с целью якорения в части интересов конкретного банка среди других схожих, и, безусловно, скорость решения вопроса.

Таким образом, можно отметить ряд преимуществ, предоставляемых клиентам карт рассрочки «Магнит». ОАО АСБ «Беларусбанк» учел опыт других банков и определил оптимальные решения, которые позволят занять собственную нишу на рынке с учетом развитой филиальной сети и расширения каналов доставки банковских продуктов розничным клиентам.

Активно действующие проекты банков в части представления карт рассрочек на финансовом рынке говорят о растущем к ним интересе со стороны клиентов.

Литература:

1. Карта рассрочки «Магнит» [Электронный ресурс] // ОАО АСБ «Беларусбанк». – Режим доступа: https://belarusbank.by/ru/fizicheskim_licam/cards/32501/32493. – Дата доступа: 10.06.2018.
2. Партнеры программы / Карта рассрочки «Магнит» [Электронный ресурс] // ОАО АСБ «Беларусбанк». – Режим доступа: <http://magnit.belarusbank.by/partners>. – Дата доступа: 10.06.2018.
3. Карта покупок [Электронный ресурс] // ОАО «Белгазпромбанк». – Режим доступа: http://belgazprombank.by/personal_banking/kredit/kreditnie_karti/kartapokupok/. – Дата доступа: 10.06.2018.
4. Халва [Электронный ресурс] // ЗАО «МТБанк» – Режим доступа: <https://www.mtbank.by/private/cards/halva>. – Дата доступа: 10.06.2018.