

Рынок кредитных карт в России: мифы и реальность

Ю. С. ЭЗРОХ, доктор экономических наук, Новосибирский государственный университет экономики и управления, Новосибирск. E-mail: ezroh@rambler.ru

В статье опровергаются распространённые в настоящее время мифы о функционировании отечественного рынка кредитных карт в области: а) малозначительности данного сегмента банковской деятельности; б) «обычной» стоимости привлечения заёмных ресурсов; в) простоты и выгоды использования льготных беспроцентных периодов (грейс-периодов); г) низкого влияния на рост закредитованности заёмщиков; д) возможности использования неактивированных карт в качестве стратегического финансового резерва; е) экономической привлекательности недавно появившихся и активно распространяемых карт рассрочки; ж) зарубежного опыта функционирования рынка кредитных карт в развитых странах (на примере Великобритании). На основе проведённого анализа сформулированы ключевые проблемы, препятствующие эффективному развитию рынка кредитных карт в России на современном этапе, и предложены дискуссионные пути их решения.

Ключевые слова: грейс-период; закредитованность; льготный период; потребительский кредит; розничный банковский кредит

В современной России, как и во всех развитых странах, всё ярче проявляются признаки общества потребления, ярко описанного ещё в 1970 г. французским философом Жаном Бодрийяром. Он отмечал, что «самой поражающей характерной чертой современного города является нагромождение, изобилие предметов», которое приводит к «опьянению покупкой». Во многом из-за этого «повседневность состоит не в общении с себе подобными, а в получении <...> благ» [Бодрийяр, 1970. С. 8]¹.

Трудно не согласиться с тем, что описанные *радикальные* проявления опасны. Однако *естественным* видится то, что *потребности людей безграничны, а возможности по их удовлетворению всегда ограничены*. Такова жизнь! В условиях капитализма основным способом приобретения благ гражданами, не обладающими достаточным количеством денежных средств, является привлечение ими банковских ссуд. Для удовлетворения небольших потребностей,

¹ В современной философии существуют и иные направления теории общественного потребления [Сергодеева, Мищенко, 2014. С. 149], при этом не все из них носят столь выраженный, как у Ж. Бодрийяра, пессимистический характер.

выходящих за рамки семейных бюджетов, зачастую используются кредитные карты. Особенности функционирования этого сегмента рынка банковских услуг *фрагментарно* отражены в ряде научных трудов [Голдовский, 2014. С. 70; Гришина, 2016. С. 18; Третьякова, 2013. С. 57], однако эти и другие исследования проведены «с позиции» кредитных организаций, а не их заёмщиков.

Использование банковских кредитных карт в современной России до сих пор окружено большим числом *мифов*, которые мешают клиентам принимать взвешенные решения и сдерживают развитие национальной банковской системы и экономики в целом. Их *развеивание* позволило автору сформировать ряд основных проблем и обосновать пути их преодоления.

Миф 1. *Кредитные карты – малозначительный по размеру сегмент розничного рынка банковских ссуд в России.*

Реальность. *Несмотря на то, что кредитные карты получили распространение в России с существенным запозданием (в сравнении с развитыми странами), в настоящее время «карточные» ссуды занимают существенную долю в розничном кредитном портфеле банков, а их объём имеет тенденцию к быстрому росту.*

Первые кредитные карты появились в США в середине XX в. (Diners Club), однако в России процесс становления этого банковского сегмента начался гораздо позже – лишь в начале XXI в., когда банк «Русский стандарт» начал осуществлять массовые рассылки своих карт (концепция была разработана при участии американской консалтинговой компании McKinsey²). «Веерное» распространение приводило к *многочисленным конфликтным историям* – готовые к активации кредитные карты попросту раскладывали по почтовым ящикам, из-за чего нередко их использовали посторонние лица. Несмотря на постепенный уход от такой порочной практики, совокупное количество эмитированных кредитных карт в России постоянно увеличивалось – в 2008 г.

² Впервые «кредитно-карточные бомбардировки» были осуществлены в США Bank of America в сентябре 1958 г. в небольшом калифорнийском городе Фрезно. В почтовых ящиках 60 тыс. его жителей без предварительного уведомления оказались банковские карты с открытыми кредитными лимитами. В 1959 г. по всей Калифорнии банк разослал уже 2 млн кредитных карт. Это осуществлялось практически без проверки сведений о клиентах – они были выданы в том числе на имя младенцев, умерших, отбывающих тюремное заключение и даже собак.

оно составило 8 млн ед.³, а на 1 октября 2018 г. – уже 34 млн ед. Экстенсивный рост сопровождался увеличением объёма «карточных» ссуд (рис. 1).



Примечание: отражены сведения только о непросроченных частях ссудной задолженности (это связано с особенностями используемого плана счетов бухгалтерского учета для кредитных организаций; согласно ему, вся просроченная задолженность по основному долгу граждан-резидентов учитывается на одном счёте второго порядка – сч. 45815).

Источник: расчёты автора по консолидированной отчётности всех банков по ф. 101 (сч. 45502, 45508, 45509, 45707, 45708)⁴ и данных статистики ЦБ РФ⁵.

Рис. 1. Отдельные сведения о развитии рынка банковских кредитных карт в России в 2014–2018 гг. (на 1 января каждого периода)

После спада кредитной активности в 2015–2016 гг. (из-за кризиса) в России наметился устойчивый рост объёма «карточной» ссудной задолженности: за 2017–2018 гг. он увеличился более чем на треть – до 1,3 трлн руб. В то же время незначительное снижение рыночной доли сегмента кредитных карт (с 10,5 до 9,5%) определено резким увеличением спроса на ипотечные ссуды.

Миф 2. *Стоимость привлечения заёмных ресурсов с помощью банковских карт примерно равна ставкам по «обычным» потребительским ссудам (все нецелевые кредиты «одинаковы»).*

Реальность. *Процентные ставки по кредитным картам значительно выше, чем по нецелевым потребительским ссудам*

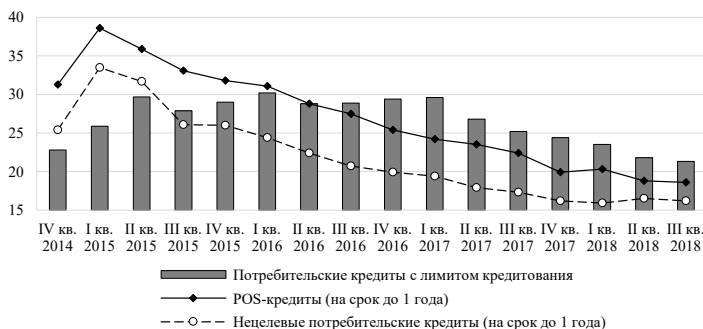
³ Сведения на более ранние периоды отсутствуют. Материалы ЦБ РФ. URL: http://www.cbr.ru/statistics/p_sys/print.aspx?file=sheet013.htm&pid=psrf&sid=ITM_55789 (дата обращения: 25.12.2018).

⁴ Материалы ЦБ РФ. URL: <http://www.cbr.ru/credit/forms/> (дата обращения: 27.12.2018).

⁵ Материалы ЦБ РФ. URL: <http://www.cbr.ru/statistics/?PrfId=sors> (дата обращения: 27.12.2018).

и даже по POS-кредитам, а иные существенные условия договоров зачастую хуже.

В настоящее время предложения многих банков нередко содержат очень привлекательные (скорее – завлекательные) условия по кредитным картам. Например, банк «Тинькофф» предлагает клиентам ставку «от 12% годовых», притом что реальные значения могут достигать до 49,9%⁶. В действительности же кредитные карты являются *самым* дорогостоящим видом банковского кредитования граждан в России (рис. 2).



Источник: составлено автором по материалам ЦБ РФ⁷.

Примечание: POS⁸-кредит – целевой потребительский кредит, предоставляемый путём перечисления заёмных средств предприятию в счёт оплаты товаров (услуг) при наличии у него соответствующего договора с банком.

Рис. 2. Сведения о полной стоимости отдельных видов потребительских кредитов в России, предоставленных в размере от 30 до 100 тыс. руб. в 2014–2018 гг., % годовых

В период открытой фазы экономического кризиса (конец 2014 г.–2015 г.) процентные ставки по кредитным картам *кратковременно* оказались ниже, чем по «классическим» ссудам и POS-кредитам. Это произошло из-за возможности повышения банками ставок по *вновь* выдаваемым кредитам и трудности их изменения по выданным *ранее* кредитным картам. На протяжении последних двух лет ситуация «пришла в норму»: ставки по кредитным картам

⁶ Материалы Тинькофф-банка. URL: <https://www.tinkoff.ru/cards/credit-cards/tinkoff-platinum/tariffs/> (дата обращения: 28.12.2018).

⁷ Материалы ЦБ РФ. URL: http://www.cbr.ru/analytics/consumer_lending/inf/ (дата обращения: 03.01.2019).

⁸ Point of sale, в пер. с англ. – точка продаж.

стабильно выше, чем по нецелевым кредитам – на 5–10 п.п. (при прочих равных условиях переплата по кредитным картам окажется больше, чем по «обычному» потребительскому кредиту на 30–50%). Даже изначально «дорогие»⁹ POS-кредиты (на бытовую технику, мебель и др.) оказываются «дешевле», чем кредитные карты.

Кроме того, в отличие от обычных видов потребительских кредитов, где в настоящее время обычно применяется «голая» процентная ставка, использование кредитных карт предусматривает взимание банками разнообразных комиссий и достаточно крупных неустоек за несвоевременное погашение обязательств (табл. 1).

Таблица 1. Некоторые сведения об условиях предоставления кредитных карт отдельными российскими банками

Параметр	Альфа-банк	Банк «Восточный»	ВТБ	Сбербанк	Тинькофф	
Название продукта	Классик*	Стандарт	Мультикарта	Классика*	Платинум	
Макс. сумма, тыс. руб.	500	300	1 000	300	300	
Подтверждение дохода	нет	нет	нет	нет	нет	
Возраст заёмщика, лет	от 18	21–76	21–70	21–65	18–70	
<i>Основные виды комиссионного вознаграждения</i>						
Комиссия (в год), р.	обслуживание	1 490	1 000	2 988***	0 (Visa)	590
	SMS-информ.	708	1 068	0	0	708
Процентная ставка, % годовых	15–40	28,9–78,9	26,0	27,9	12–49	
Минимальная комиссия за снятие наличных	0** / 5,9%	4,9 + 399 р.	5,5% (мин. 300 р.)	3% (мин. 390 р.)	2,9% + 290 р.	
<i>Особенности обслуживания</i>						
Страхование, % годовых	12,096	н.д.	11,4	8,40	10,68	
Мин. платёж в погашение основного долга (в месяц)	5% (≥300 р.)	1% (мин. 500 р.)	3%	5%	до 8% (≥600 р.)	
Неустойка	36,5%	590–2 000	36,5%	36%	590 р. + 19%	

Источник: материалы официальных сайтов указанных банков и портала Banki.ru¹⁰.

Примечание 1: указанные в таблице банки занимают большую часть рынка кредитных карт в России (79% на 1 июля 2018 г.¹¹).

Примечание 2: * – условия для «новых» клиентов (у которых нет предварительно одобренного решения); ** – на сумму до 50 тыс. руб. в месяц; *** – при сумме ежемесячных безналичных покупок от 5 тыс. руб. плата за обслуживание не взимается.

⁹ Из-за высокого кредитного риска и небольших сумм.

¹⁰ Материалы портала Banki.ru. URL: <https://www.banki.ru/products/creditcards/> (дата обращения: 04.01.2019).

¹¹ Материалы Ассоциации российских банков. URL: <https://arb.ru/banks/analitics/-10221765/> (дата обращения: 04.01.2019).

Во-первых, практически все банки (исключая Сбербанк) взимают 1,5–2 тыс. руб. ежегодно за «общее» обслуживание и SMS-информирование. Учитывая, что в настоящее время средний размер открытого кредитного лимита составляет всего 50 тыс. руб.,¹² это увеличивает и без того немалую процентную ставку на 3–4% годовых.

Во-вторых, во всех банках не оставляют попыток вместе с кредитной картой продать клиентам и весьма недешёвые страховки¹³ – они добавляют ещё 8–12 п.п. к ставке, увеличивая её практически в полтора раза. При этом в роли страховщиков обычно выступают дочерние банкам компании – «Альфа-страхование» «ВТБ Страхование», «Сбербанк страхование», «Тинькофф страхование», и др. К сожалению, отечественный рынок «банкострахования» в настоящее время в существенной мере ориентирован на сбор комиссий и жёсткую минимизацию страховых выплат [Эзрох, 2018. С. 92]. Поэтому кредитные страховки оказываются практически бесполезными для заёмщиков, попавших в трудную жизненную ситуацию.

В-третьих, практически все банки устанавливают большие комиссии за снятие наличных по карте – около 5%. Одновременно с этим многие («Восточный», «Тинькофф» и др.) значительно повышают уровень процентной ставки для таких клиентов (на 10 и более пунктов). Учитывая, что по «обычным» потребительским кредитам банки уже более пяти лет не взимают комиссии (за выдачу кредита, обслуживание ссудного счёта и т.д.), такие условия «карточного» финансирования являются достаточно жёсткими¹⁴.

¹² Материалы Национального бюро кредитных историй. URL: <https://www.nbki.ru/press/pressrelease/?id=21868> (дата обращения: 04.01.2019).

¹³ На своих официальных сайтах все банки подчёркивают, что заключение договора страхования при выдаче кредитных карт – добровольное решение клиента, а отказ от страхования не оказывает влияния на решение о выдаче кредита. Однако зачастую банковские специалисты, которые обычно имеют план по продаже страховых продуктов, очень настойчиво (и небезосновательно!) убеждают клиентов в обратном.

¹⁴ Очевидно, что кредитные риски банков при обналичивании денежных средств выше, чем в случае, когда заёмщики тратят их в безналичной форме. Это обусловлено тем, что потребность держателей кредитных карт именно в наличных деньгах, вероятно, связана с возникновением у них каких-либо финансовых трудностей. К их числу относятся просроченные долги перед другими банками по более «опасным» обеспеченным кредитам (на заложенные по ним автомобили, квартиры может быть обращено взыскание).

В-четвёртых, величина неустойки за просрочку погашения основного долга и процентов большинством банков установлена на максимально разрешённом уровне – 0,1% в день¹⁵ (п. 21 ст. 5 ФЗ «О потребительском кредите (займе)»). Кроме того, ряд банков взимает с недисциплинированных клиентов не только пени, но и единовременные штрафы в «твёрдой сумме», что гораздо выгоднее кредиторам¹⁶. Например, если клиент просрочил 20 тыс. руб. на 10 дней, то начисленная пеня составит 200 руб.¹⁷; размер штрафов банков «Восточный» и «Тинькофф»¹⁸ в несколько раз больше (от 590 руб. и выше, см. табл. 1).

Миф 3. *Грейс-период (льготный период, за который не взимается плата за пользование ссудой) – простое и ясное условие кредитования.*

Реальность. *Грейс-период – дело очень тонкое; для его получения необходимо досконально изучить и соблюдать все банковские условия.*

Грейс-период – «заманчиво, удобно и ... опасно» [Голядов, 2013. С. 225]. Заманчивость очевидна – при соблюдении зараннее известных условий банки предоставляют действительно беспроцентные ссуды своим клиентам, причём на достаточно длительный срок (рис. 3).

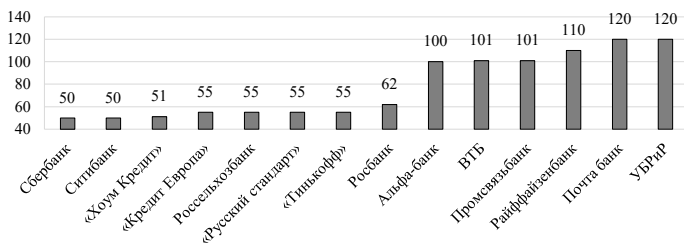
В настоящее время максимальная длительность льготного периода у большинства российских банков составляет 50–55 дней. Однако существуют несколько тонкостей. *Во-первых*, фактический срок бесплатного использования ссуды практически всегда меньше декларируемого. Это обусловлено тем, что все банки выделяют два периода: расчётный (30 дней) и следующий за ним платёжный (20–25 дней). Если клиент совершил покупку в последний день расчётного периода, то ему нужно будет погасить свою задолженность до конца платёжного периода, т.е. всего через 20–25 дней.

¹⁵ $365 \text{ дней} \times 0,1 = 36,5\% \text{ годовых}$.

¹⁶ «Креативный» Почта-банк взимает с таких клиентов от 300 до 500 руб. за оказание им специальной услуги «Кредитное информирование» (Материалы Почта-банка. URL: https://www.pochtabank.ru/upload/images/documents/120/Element120_rates_20180927.pdf (дата обращения: 05.01.2019). $365 \text{ дней} \times 0,1 = 36,5\% \text{ годовых}$.

¹⁷ $20\,000 \times 10 \times 0,001 = 200 \text{ руб.}$

¹⁸ Получение неустоек от клиентов является для некоторых розничных банков весьма значимым источником дохода (см.: ЭКО. 2015. № 7).



Источник: материалы официальных сайтов указанных банков и портала Banki.ru

Рис. 3. Сведения о максимальной длительности льготных периодов по кредитным картам, которые предлагают отдельные российские банки (в календарных днях)

Во-вторых, у большинства банков условия грейс-периода не распространяются на снятие наличных денежных средств по кредитной карте (исключение – Альфа-банк на сумму до 50 тыс. руб. в месяц). *В-третьих*, клиенты – держатели кредитных карт с длительным грейс-периодом обязаны ежемесячно вносить минимальные платежи в счёт погашения основного долга (в Альфа-банке – 5%, в ВТБ – 3%); в ином случае льготный период перестаёт действовать. *В-четвёртых*, некоторые банки предлагают сверхзаманчивые условия в области грейс-периода, которые имеют существенные оговорки. Так, банк «Авангард» готов предоставить льготный период в размере 200 дней, однако лишь один раз для своих новых клиентов¹⁹. Банк «Восточный» рекламирует беспроцентную кредитную карту «Просто» с пятилетним (!) «своеобразным» грейс-периодом²⁰. Её особенностью является то, что вне зависимости от величины основного долга клиент должен вносить ежедневную плату в размере от 30 до 50 руб. (при этом максимальный размер кредитного лимита невелик и составляет 120 тыс. руб.).

Миф 4. *Грейс-период финансово выгоден для клиентов, так как позволяет экономить на процентах. И чем он длиннее, тем выгоднее.*

Реальность. *Бесплатный сыр – только в мышеловке: грейс-период в большей степени приводит к незаметному росту*

¹⁹ Материалы банка «Авангард». URL: <https://www.avangard.ru/rus/private/cards/creditscard/> (дата обращения: 08.01.2019).

²⁰ Материалы банка «Восточный». URL <https://www.vostbank.ru/client/credit-card/kreditnaya-karta-prosto/> (дата обращения: 08.01.2019).

закредитованности держателей кредитных карт (и чем длиннее его срок, тем быстрее происходит данный процесс).

Предоставляемый лимит по кредитным картам обычно находится в зависимости от дохода заёмщика – вначале он обычно не превышает величину ежемесячной зарплаты клиента²¹. В дальнейшем при использовании кредитных карт банки поэтапно увеличивают максимальный размер ссуды в 3–6 раз. В такой ситуации многие «неосторожные» клиенты постепенно «подсаживаются на кредитную иглу» по «классической» схеме (рис. 4).

Вначале (*на I этапе*) клиент начинает использовать кредитную карту для совершения небольших внеплановых покупок (посещение ресторана, приобретение нового телефона и т.д.). При изначально небольшом кредитном лимите клиенту постоянно (т.е. из месяца в месяц) хватает денежных средств для того, чтобы погасить всю сумму задолженности после получения очередной зарплаты. При этом если поначалу клиент прибегал к использованию кредитной карты (условно) за неделю до полочки, то теперь это происходит гораздо раньше.

Далее (*на II этапе*) банк-эмитент периодически анализирует кредитную активность и добросовестность каждого из своих клиентов. Учитывая сформированную положительную кредитную историю, банк в одностороннем порядке (по своей инициативе) увеличивает кредитный лимит в 2–3 раза. Фактически теперь клиент может потратить не одну, а уже две-три свои *будущие* заработные платы. Он постепенно (с осторожностью) увеличивает свои траты, однако всё равно успевает погасить кредит в отведённый срок. В таком случае банк ещё несколько увеличивает кредитный лимит. И...

И наступает заключительный *III этап*, на котором клиент, переоценив свои финансовые возможности, не успевает погасить всю задолженность в льготном периоде. В таком случае банк начисляет проценты за несколько месяцев пользования ссудой. Такие «незапланированные» траты, учитывая высокий уровень кредитных ставок (табл. 1), приводят к существенно уменьшению располагаемого заёмщиком дохода. В связи

²¹ В России за 9 мес. 2018 г. среднемесячная «чистая» зарплата (после уплаты НДФЛ) составила 36,8 тыс. руб. (рассчитано автором по материалам Росстата. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/wages/labour_costs/# (дата обращения: 08.01.2019).

с этим, привыкнув жить «шире», чем он может себе позволить, клиент длительное время остаётся *постоянным* пользователем кредитной карты.



Источник: составлено автором.

Примечание: полужирным выделено начало очередного этапа; *неоднократное* повторение «шагов» по боковым стрелкам приводит к переходу клиента на очередной этап.

Рис. 4. Общая схема малозаметного (трёхэтапного) роста закре­дитованности клиентов при использовании кредитных карт с грейс-периодом

Доля клиентов, которые успевают погасить кредит в течение грейс-периода²², не превышает 20%²³. Большинство владельцев кредитных карт не может корректно осуществлять своё

²² Так называемые клиенты-«транзакторы».

²³ К сожалению, открыто опубликованных данных в этой области очень мало (URL: <https://docplayer.ru/37468492-praktika-upravleniya-kartochnym-kreditnym-portfelem.html>; <http://vfocus.ru/cards/dorogoy-plastik/> (дата обращения: 10.01.2019).

финансовое планирование даже на краткосрочную перспективу (на 2–3 месяца вперёд).

Миф 5. *Кредитная карта – стратегический финансовый резерв, поэтому её получение «впрок» (на непредвиденный случай) целесообразно.*

Реальность. *Клиенты в большинстве случаев: а) активируют имеющиеся у них кредитные карты; и б) используют практически весь доступный кредитный лимит. Кроме того, банки вправе в одностороннем порядке снизить или обнулить ранее установленный кредитный лимит.*

При предоставлении крупных кредитов (на приобретение жилья, автомобиля²⁴ и др.) многие банки предлагают заёмщикам получить кредитную карту. Кроме того, специалисты группы продаж регулярно обзванивают клиентов и сообщают им о наличии персональных (предодобренных) предложений. Именно по инициативе банка происходит предоставление более половины (53%) кредитных карт; при этом 67% клиентов «решали оставить её на всякий случай»²⁵. Такой же логики придерживаются и многие самостоятельно обратившиеся. Учитывая, что до момента первого использования кредитной карты клиент не обязан платить комиссии, такой довод *формально* является убедительным.

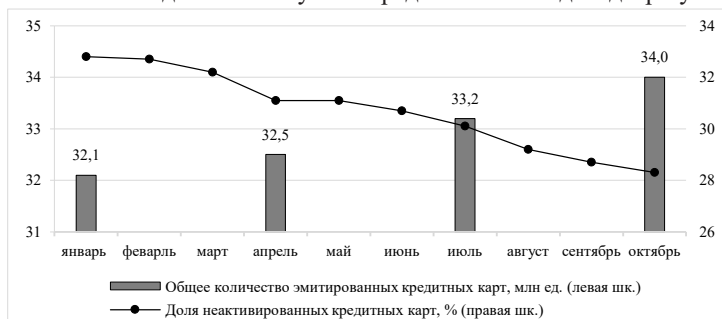
Однако несмотря на «железную» логику, большинство держателей кредитных карт быстро забывают о стратегической важности финансового резерва и начинают активно использовать имеющиеся у них кредитные карты. Этот тезис иллюстрируется непрерывным снижением доли неактивированных кредитных карт на фоне стабильно увеличивающегося общего числа эмитированных электронных средств платежа (рис. 5).

Кредитные карты, которые всегда под рукой, способствуют осуществлению импульсивных (спонтанных) покупок и снижению уровня финансовой осмотрительности и т.д. Это обусловлено тем, что «острое» желание купить понравившуюся вещь со временем обычно «притупляется», и человек начинает

²⁴ Их средняя величина составляет около 2 и 0,8 млн руб. соответственно (Материалы Национального бюро кредитных историй. URL: <https://www.nbki.ru/company/news/?id=21821>; Материалы ЦБ РФ. URL: http://www.cbr.ru/statistics/UDStat.aspx?TblID=4-1&pid=ipoteka&sid=ITM_2357 (дата обращения: 10.01.2019).

²⁵ Аналитический отчёт Национального агентства финансовых исследований от 22 января 2018 г. URL: https://nafi.ru/upload/spss/Survey_results_credit_cards.pdf (дата обращения: 11.01.2019).

подходить к вопросу её приобретения более обдуманно. Возможность же немедленной покупки нередко затмевает доводы разума.



Источник: составлено автором по данным Национального бюро кредитных историй²⁶ и ЦБ РФ.

Рис. 5. Сведения об общем количестве эмитированных и доле фактически активированных кредитных карт в 2018 г.

Учитывая, что в России средний размер кредитного лимита на 1 октября 2018 г. составлял 50 тыс. руб., можно оценить максимальную величину предоставляемых ссуд – 1,7 трлн руб.²⁷ Таким образом, в среднем россияне используют 76,5% доступного кредитного лимита ($1,3^{28} / 1,7 \times 100$). Это свидетельствует о том, для большинства обладателей кредитных карт они являются не «неприкосновенным запасом», а обычным кредитом.

Кроме того, правилами всех банков предусмотрена возможность одностороннего снижения кредитного лимита. Это происходит, когда клиент редко использует карту, при ухудшении его финансового положения и т.д.²⁹ Иными словами, в экстренной ситуации клиент напрасно будет надеяться на возможность получения кредита с помощью своей карты.

²⁶ Материалы Центрального банка РФ. URL: <https://www.nbki.ru/press/pressrelease/?id=21870>; URL: http://www.cbr.ru/statistics/p_sys/print.aspx?file=sheet013.htm&pid=psrf&sid=ITM_55789 (дата обращения: 11.01.2019).

²⁷ 50 000 тыс. руб. \times 34 000 000 эмитированных кредитных карт \times 0,77 (доля фактически активированных кредитных карт).

²⁸ См. рис. 1.

²⁹ Материалы портала Банки.ру. URL: <https://www.banki.ru/services/responses/bank/response/10084623/> (дата обращения: 11.01.2019).

Миф 6. *Набирающие в России популярность «карты рассрочек» гораздо выгоднее кредитных карт, имеющих грейс-период.*

Реальность. *«Карты рассрочек» не являются полным заменителем обычных кредитных карт; фактические условия получения рассрочки зачастую существенно отличаются от рекламируемых.*

Относительно недавно, в конце 2016 г., банк «Киви» первым начал предлагать новый для России вид кредитного продукта – карту рассрочки «Совесть». С её помощью клиент мог приобретать товары у партнёров банка и расплачиваться за них в течение некоторого периода времени без процентов; при этом плата за пользование ссудой вносится не клиентом, а магазином. Поэтому каждая торгующая компания определяет, какую комиссию она готова заплатить банку, а соответственно, и длительность рассрочки на свои товары (от 1 до 12 месяцев). По состоянию на 1 января 2019 г. лишь три отечественных банка предлагали такие карты (табл. 2).

Таблица 2. Некоторые сведения об условиях предоставления «карт рассрочек» банками в РФ

Параметр		«Киви»	Совкомбанк	«Хоум Кредит»
Название продукта		«Совесть»	«Халва»	«Свобода»
Комиссия	за выдачу	–	–	–
	за обслуживание	–	–	–
Кредитный лимит, тыс. руб.		5–300	до 350	10–300
Макс. срок рассрочки	у партнёров, мес.	12	12	12
	не у партнёров, дн.	–*	–**	до 51
Кол-во партнёров, тыс. ед.		н.д.	≥ 152	≥ 40
Ставка при выходе из режима «Рассрочка», %		10	10	17,9–34,9
Снятие наличных		Срок – 3 мес. Плата: 599 руб.***	Срок – 2 мес. Плата: 2,9% + 290 руб.	–
<i>Неустойка за нарушение срока возврата кредита</i>				
Пеня, %		10	19	–
Штраф		590 руб.	590 руб. + 1–2%	590 руб.

Источник: материалы официальных сайтов указанных банков.

Примечания: * – доступна на 3 мес. за плату в размере 499 руб. ** – доступна на 2 мес. за плату в размере 290 руб. + 1,9%. *** – сумма снятия не превышает 7,5 тыс. руб. (месячный лимит – 20 тыс. руб.).

Окончание табл. 2

На первый взгляд использование карт рассрочки должно быть более выгодным для клиента по сравнению с кредитными картами – у них отсутствуют платы за выдачу и ежегодная комиссия за обслуживание, есть возможность снять наличные, штрафы за несвоевременное погашение обязательств немалые, но всё же «обычные» (табл. 1) для рынка кредитных карт и т.д. Однако не всё так однозначно.

Во-первых, длительность беспроцентного периода достигает 12 месяцев, по сути, лишь в рекламных буклетах. На практике таких предложений почти нет – так, картой «Халва» можно оплатить *некоторые* товары с такой отсрочкой лишь в трёх (!) магазинах. Фактически беспроцентный период существенно меньше – обычно от 1 до 4 месяцев³⁰. *Во-вторых*, длительные рассрочки обычно предоставляются лишь за дополнительную плату. Например, опция «Плюс 10» по кредитной карте «Свобода» увеличивает срок беспроцентного финансирования на 10 месяцев при условии единовременного внесения суммы в размере 10% от величины основного долга³¹. *В-третьих*, не все товары в магазинах-партнёрах могут быть оплачены картами рассрочки³² (с рассрочкой не могут быть проданы товары со сниженной ценой, участвующие в какой-либо акции). На покупки в магазинах, не являющихся партнёрами банков-эмитентов, предоставляются либо короткий грейс-период, либо платные рассрочки (см. примечания к табл. 2). *В-четвёртых*, стоимость товаров, продаваемых по картам рассрочки, может быть выше из-за значительных комиссий, которые платят магазины банкам. Так, за предоставление рассрочки на четыре месяца Совкомбанк взимает с продавца дисконт в размере 7%³³. В таком случае, по расчётам автора, номинальная ставка составит 35,6%, а эффективная – «скромные» 42,03%!

³⁰ При этом длительность льготного периода в одних торгующих компаниях примерно совпадает у всех видов карт. Так, при покупке в магазине электроники «Ситилинк» отсрочка составляет 3 мес., при приобретении в дисконт-центре «Фэмилы» – 4 мес. Бывают и небольшие отличия. Так, в «Leroy Merlin» и «LaModa» по карте «Свобода» предоставляется отсрочка на 4 мес., а по другим картами – на 3 мес.

³¹ Материалы банка «Хоум Кредит». URL: <https://www.homecredit.ru/download.php?id=27320> (дата обращения: 11.01.2019).

³² Как подчёркивается, «срок рассрочки на конкретные товары уточняйте у менеджеров» (Материалы Совкомбанка. URL: <https://halvacard.ru/shops/elektronika/PoiskHome> (дата обращения: 11.01.2019).

³³ Коммерческое предложение указанного банка, направленное автору по его просьбе.

В настоящее время карты рассрочек могут «заменить» обычные кредитные карты с длинным грейс-периодом лишь в достаточно редких случаях (вероятно, это является одной из причин, по которой Альфа-банк в конце 2018 г. прекратил выдачу новых карт рассрочек³⁴). Однако возможность бесплатного получения всё же способствует их постепенному распространению другими банками. Это неизбежно приводит к росту закредитованности граждан (см. рис. 4) – не все способны противостоять «соблазнам» беспроцентной рассрочки³⁵.

Миф 7. *В отличие от России, в развитых странах кредитные карты очень распространены во многом благодаря низкому уровню процентных ставок.*

Реальность. *В развитых странах кредитные карты занимают незначительную долю на рынке потребительского кредитования, а уровень процентных ставок по ним многократно выше, чем по другим видам ссуд.*

Для развеивания укоренившегося мифа в качестве иллюстрационного примера была выбрана английская банковская система³⁶ (табл. 3).

Во-первых, в Великобритании общий уровень процентных ставок по кредитным картам ненамного ниже среднероссийского показателя (см. рис. 2), а предложения даже крупнейших банков трудно назвать «недорогими». Так, в банке HSBC величина ставки варьируется от 18,9 до 29,9%³⁷, а в Barclays – от 19,9 до 34,9%³⁸. Эти ставки особенно впечатляют в свете достаточно

³⁴ Материалы Альфа-банка. URL: <https://alfabank.ru/get-money/credit-cards/vmestodenedeg/?platformId=alfasite> (дата обращения: 11.01.2019).

³⁵ Нельзя не отметить и существенное отличие карт рассрочек от кредитных карт с грейс-периодом, которое *дисциплинирует* заёмщиков – равномерный график погашения долга. Например, клиент купил гаджет за 30 тыс. руб. в рассрочку на 3 мес. Теперь он обязан совершить 3 платежа по 10 тыс. руб. В рамках длительного грейс-периода клиенту нужно было бы в течение первых двух месяцев вносить лишь минимальные платежи в размере 1,5 тыс. руб. (5%), а через 3 мес. – 27,5 тыс. руб. Такие «перепады» нередко приводят к выходу за рамки льготного периода и, как следствие, к начислению больших процентов.

³⁶ Основные причины: а) бесспорно высокий уровень развития экономики; б) «устоявшаяся» банковская система, имеющая длительную историю *поступательного* развития (Банк Англии был основан в 1694 г. и является одним из старейших в мире среди действующих центральных банков).

³⁷ Материалы банка HSBC. URL: <https://www.hsbc.co.uk/credit-cards/> (дата обращения: 12.01.2019).

³⁸ Материалы банка Barclays. URL: <https://www.barclays.co.uk/credit-cards/> (дата обращения: 12.01.2019).

низких темпов инфляции в Великобритании. *Во-вторых*, ставки по кредитным картам превышают ставки по некрупным потребительским ссудам (до 5 тыс. евро) более чем в два раза, а ставки по ипотечным кредитам – почти в шесть раз! *В-третьих*, доля сегмента кредитных карт не превышает 5%, что в два раза меньше, чем в современной России.

Таблица 3. Некоторые сведения о величине процентных ставок и размере совокупного ссудного портфеля банковских потребительских кредитов в Великобритании в 2017–2018 гг.

Параметр / Вид кредита		Янв. 2017	Янв. 2018	Дек. 2018	
Ставки, % годовых	Кредитные карты	17,96	17,92	18,69	
	Прочие потребительские кредиты на сумму:	5 тыс. евро	9,45	8,33	7,89
		10 тыс. евро	3,69	3,83	3,81
	Ипотечные кредиты	3,10	3,30	3,20	
Задолженность, трлн евро	Кредитные карты	67	70	73	
	Прочие потребительские кредиты	126	137	143	
	Ипотечные кредиты	1 326	1 369	1 401	
<i>Справочно:</i>					
Доля задолженности по кредитным картам в совокупном розничном ссудном портфеле банков, %		4,41	4,44	4,51	

Источник: расчёты автора по статистическим данным Банка Англии³⁹.

Примечания: процентные ставки – за период, а задолженность – на начало периода.

Проблемы развития рынка кредитных карт в России.

Ключевая проблема – недостаточная финансовая грамотность значительной части россиян. В отличие от ситуации пяти-десятилетней давности, большая часть клиентов уже неплохо разбирается в особенностях отношений банков с заёмщиками – они внимательно читают кредитные договоры, стараются вернуть бесполезные страховки после получения ссуды (если без них кредиты не оформляют) и т.д. Однако понятие «финансовая грамотность» гораздо шире – кроме собственно «кредитной грамотности», оно включает в себя умение формировать сбалансированный бюджет своего домохозяйства. К сожалению, *значительная часть россиян не умеет управлять своими желаниями, выходящими за рамки их текущей платежеспособности.*

³⁹ Материалы Банка Англии (таблицы А. 5.2., А. 5.6., G. 1.3.) URL: <https://www.bankofengland.co.uk/statistics/tables> (дата обращения: 12.01.2019).

В результате люди позволяют себе получать небольшие, но очень «дорогие» кредиты для удовлетворения мелких, и в общем, *сиюминутных* желаний⁴⁰.

Ключевая проблема развития рынка кредитных карт усугубляется нижеуказанной проблемой I и приводит к возникновению проблем II–III.

Проблема I. *Чрезмерная простота получения кредитных карт и увеличения кредитных лимитов.* В настоящее время банки в России обычно предоставляют кредитные карты только по паспорту заёмщика, без подтверждения его дохода и занятости⁴¹. Они в существенной мере ориентируются на кредитные истории клиентов, забывая, что практически все банкроты когда-то имели хорошую кредитную историю. Кроме того, банки зачастую увеличивают кредитные лимиты без обращения клиентов и предоставления ими документов, подтверждающих их способность справиться с возрастающей кредитной нагрузкой.

Проблема II. *Рост закредитованности заёмщиков.* Быстрое «привыкание» клиентов к кредитным картам стимулирует рост объёмов заимствований. Вкупе с высоким уровнем процентных ставок это приводит к существенному снижению располагаемого дохода и, соответственно, к негативным социально-экономическим последствиям. Это усугубляется высокой долей «карточных» ссуд в структуре банковского портфеля розничных кредитов.

Проблема III. *Влияние функционирования рынка кредитных карт на развитие российской экономики недооценено.* При экономическом анализе исследователями не принимаются во внимание два важных аспекта. Во-первых, задолженность по кредитным картам составляет 20–25% величины ипотечного портфеля, а процентные ставки по кредитным картам больше, чем по жилищным ссудам в 2–3 раза. Нетрудно посчитать, что

⁴⁰ Так, существует принципиальная разница между получением кредитной карты и «серьёзными» авто- и ипотечными кредитами. Период накопления на машину или квартиру обычно – от 3 до 10 лет. Иными словами, для многих людей качество жизни без использования таких ссуд остаётся низким на протяжении длительного периода времени. При этом период накопления на новую игровую приставку или модные туфли измеряется лишь несколькими месяцами. И отсутствие таких благ не оказывает значимого влияния на качество жизни.

⁴¹ Лишь некоторые банки, например, ВТБ, Промсвязьбанк, требуют справки о доходах при открытии крупных лимитов – на 100 и 300 тыс. руб. соответственно.

в результате в настоящее время в России объём процентных платежей по кредитным картам превышает половину переплаты по всем ипотечным кредитам. Это серьёзно сокращает платежеспособный спрос в национальной экономике. Во-вторых, учитывая, что доля импорта в структуре товарных ресурсов розничной торговли равна $\approx 44\%$ ⁴², с помощью кредитных карт в значительной мере⁴³ оказывается положительное воздействие на развитие зарубежных стран, а не отечественной экономики.

Проблема IV. Дефицит официальной статистики развития рынка кредитных карт в России, затрудняющий его изучение экономистами-исследователями и специалистами-практиками. К сожалению, на сайте Центрального банка РФ практически отсутствуют такие сведения (и в количественном, и аналитическом представлении). При этом регулятор получает существенный объём отчётной информации от самих банков, а также, по всей видимости, и от ведущих бюро кредитных историй.

Дискуссионные пути решения вышеуказанных проблем. Во-первых, государству (в лице Центробанка РФ) необходимо содействовать повышению финансовой грамотности россиян, особенно в области финансового планирования. У регулятора есть специальный портал «Финансовая культура» (fincult.info), однако в разделе «Взять в долг» нет подраздела «Кредитные карты», а подраздел «Карты рассрочек» содержит неточности⁴⁴ и спорные моменты⁴⁵, что требует корректировки.

Во-вторых, в настоящее время существует большое число различных платных сервисов по ведению личного финансового плана (CoinKeeper, Goodbudget и др.), однако их стоимость достигает 69–330 руб. в месяц, и они имеют ряд недостатков⁴⁶. Для

⁴² Материалы по денежно-кредитной политике ЦБ РФ. URL: https://www.cbr.ru/DKP/about_monetary_policy/inflation/ (дата обращения: 13.01.2019).

⁴³ Вероятно, доля импортных товаров, финансируемая с помощью кредитных карт, ещё выше. Причина – они зачастую используются для приобретения товаров не первой необходимости (электроники, одежды и т.д.), т.е. в сегменте, где импортозамещение не так заметно, как, например, в сельском хозяйстве.

⁴⁴ Так, неверно указано, что «с карты рассрочки нельзя снять наличные» (см. табл. 2).

⁴⁵ Например, указано, что «главный плюс такой карты – можно совершать непредвиденные покупки». По мнению автора, основным достоинством является возможность получения беспроцентной рассрочки при приобретении товаров и услуг в магазинах-партнёрах банка, который выпустил соответствующую карту.

⁴⁶ Материалы портала «Финансовая культура». URL: <https://fincult.info/article/services-and-apps-for-financial-planning/> (дата обращения: 14.01.2019).

того, чтобы россияне *массово* стали пользоваться подобными приложениями и *реально* повысили качество своего финансового планирования, Центробанку РФ необходимо заказать создание действительно хорошей программы⁴⁷, которая распространялась бы в России бесплатно. Параллельно стоит запустить PR-компанию со «звездами» всех поколений, призывающих к её использованию.

В-третьих, необходимо снизить уровень процентных ставок на рынке кредитных карт, что возможно лишь при уменьшении кредитных рисков банков. Для этого целесообразно обязать банки принимать к учёту сведения о доходах и трудоустройстве своих потенциальных клиентов (т.е. прекратить практику «безлимитной» выдачи кредитных карт по паспорту).

В-четвёртых, целесообразно обязать всех потенциальных заёмщиков (физических лиц) проходить обучение на портале «Финансовая культура», а по его итогам сдавать тест, подтверждающий наличие минимально достаточных знаний в области финансовой грамотности⁴⁸.

В-пятых, нужно ввести некоторые ограничения на рекламу кредитных карт. Так, в ряде зарубежных стран «запрещено стимулировать потребителя занимать денежные средства при финансовых трудностях, акцентировать внимание на простоте или скорости получения кредита, ссылаться на его бесплатность (ставку 0% годовых)» [Никулина и др., 2015. С. 38].

Заключение. Трудно полностью согласиться с известным афоризмом английского юмориста Р. Орбена – «чтобы ваш бумажник стал толще, выбросьте из него все кредитные карты». Кредитные карты – банковский продукт, который широко и успешно применяется во всём мире. Однако его *необдуманное* использование способно привести к серьёзным отрицательным социально-экономическим последствиям. Зачастую это происходит, когда потребители имеют *неверное* представление о рынке кредитных карт, а государство занимает в целом пассивную позицию в этом вопросе. Ведь нет ничего опаснее, чем не знать, что знаешь неправильно.

⁴⁷ Стоимость таких приложений составляет 100-500 тыс. долл, что для регулятора – «капля в море».

⁴⁸ Идентификация клиентов могла бы осуществляться через портал государственных услуг РФ

Литература

Бодрийяр Ж. Общество потребления. Его мифы и структуры. М.: Культурная революция, Республика. 2006. 269 с.

Голдовский И.М. Основные тенденции развития карточных технологий // Банковское дело. 2014. № 1. С. 70–75.

Голоядов М.Е. Кредитные карты с льготным периодом – заманчиво, удобно и опасно // Вестник Университета (Государственный университет управления). 2013. № 1. С. 225–228.

Гришина Е.А. Тенденции развития кредитных услуг, предоставляемых коммерческими банками // Финансы и кредит. 2016. № 28 (700). С. 18–27.

Никулина С.И. Урумов Т.Р., Раков И.Д. Ключевые принципы ответственного кредитования и регулятивные подходы в развитых странах и в России // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2015. № 12. С. 38–47.

Сергодеева Е.А., Мищенко Е.Ю. Теории общества потребления в современной философии // Гуманитарные и юридические исследования. 2014. № 4. С. 149–153.

Третьякова С.Н. Реалистичность кредитных индикаторов в условиях экспансии кредитных карт // Банковское дело. 2013. № 9. С. 57–60.

Эзрох Ю.С. Российское банкострахование в розничном сегменте: мифы и реальность // Вопросы экономики. 2018. № 5. С. 92–109.

Статья поступила 17.01.2019.

Summary

Ezrokh Yu.S., Novosibirsk State University of Economics and Management National Research, Novosibirsk

Credit Cards Market in Russia: Myths and Reality

The article disproves the current myths about the functioning of the credit card market in Russia in the area of: a) the insignificance of the banking segment; b) the «usual» cost of borrowing; c) ease of use of grace-periods (preferential interest-free periods); d) low impact on the growth of borrowers' debt load; e) the possibility of using non-activated cards as a strategic financial reserve; e) economic attractiveness of a new type of credit card – installment cards; g) foreign experience in the functioning of the credit card market in developed countries (using the example of the UK). On the basis of analysis carried out by the author, he has formulated a number of major problems that impede the effective development of the credit card market in Russia at the present stage and suggested a number of debatable solutions.

Grace period; debt load; grace period; consumer credit; retail bank credit

References

Bodriyar Zh. (2006). *Obshchestvo potrebleniya. Ego mify i struktury*. Moscow, Kul'turnaya revolyuciya, Respublika. 269 p. (In Russ.).

Goldovskij I.M. (2014). *Osnovnye tendencii razvitiya kartochnyh tekhnologij*. *Bankovskoe delo* [Banking]. No.1. Pp. 70-75. (In Russ.).

Goloyadov M.E. (2013). Kreditnye karty s l'gotnym periodom – zamanchivo, udobno i opasno. Vestnik Universiteta (Gosudarstvennyj universitet upravleniya) [University Bulletin (State University of Management)]. No.1. Pp. 225-228. (In Russ.).

Grishina E.A. (2016). Tendencii razvitiya kreditnyh uslug, predostavlyaemyh kommercheskimi bankami. Finansy i kredit [Finance and credit]. No. 28. Pp. 18-27. (In Russ.).

Nikulina S.I. et al. (2015). Klyuchevye principy otvetstvennogo kreditovaniya i regulativnye podhody v razvityh stranah i v Rossii. Finansovaya analitika: problemy i resheniya [Financial analytics: problems and solutions]. No. 12. Pp. 38-47. (In Russ.).

Sergodeeva E.A., Mishchenko E.Yu. (2014). Teorii obshchestva potrebleniya v sovremennoj filosofii. Gumanitarnye i yuridicheskie issledovaniya [Humanitarian and legal studies]. No. 4. Pp. 149-153. (In Russ.).

Tret'yakova S.N. (2013). Realistichnost' kreditnyh indikatorov v usloviyah ehkspansii kreditnyh kart. Bankovskoe delo [Banking]. No. 9. Pp. 57-60. (In Russ.).

Ezrokh Yu.S. (2018). Rossijskoe bankostrahovanie v roznichnom segmente: mify i real'nost'. Voprosy ekonomiki [Economic issues]. No. 5. Pp. 92-109. (In Russ.).