

УДК 351.72

---

## ПОДДЕРЖКА ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ТОВАРОПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ ЧЕРЕЗ НАЦИОНАЛЬНУЮ ПЛАТЕЖНУЮ СИСТЕМУ (НПС)

---

**Бегов Олег Валерьевич**, блогер-политик

Новоалександровск, Россия; e-mail: oleg-begov@yandex.ru

В статье предлагается способ поддержки отечественных товаропроизводителей через национальную платёжную систему (НПС). Основанный на стимулировании граждан к покупке отечественных товаров посредством проведения НПС, в форме поощрительной акции – розыгрышей, по возврату половины денежных средств, потраченных гражданином за истекший месяц, на покупку отечественных товаров с использованием универсальных электронных карт. С вероятностью в 10%, что за год будет возмещена половина денежных средств, потраченных на покупки, за один из 12 месяцев. При снижении банковской комиссии эквайринг за совершение платежей до значений, сравнимых с комиссиями за эквайринг международных платёжных систем.

**Ключевые слова:** национальная платёжная система, эквайринг, Россия, экономика.

Поддержка отечественных товаропроизводителей через *национальную платёжную систему* [2] (с использованием универсальных электронных карт – УЭК, в будущем электронных паспортов, банковских карт ПРО 100) для стимулирования граждан к покупке отечественных товаров.

По информации, из опубликованных в Интернете материалов WikiLeaks<sup>1</sup>: «Российские банки, которые будут операторами новой платёжной системы, будут ежегодно собирать комиссию на транзакциях, совершенных внутри России, в размере около 4 млрд долларов США. Это деньги, которых лишатся такие платёжные системы, как Visa и MasterCard (они смогут обслуживать через свои зарубежные платёжные центры лишь транзакции, совершенные россиянами за пределами страны)».

Таким образом, российские банки-эмитенты (операторы) могут использовать дополнительно получаемую прибыль (сэкономленную за счёт

---

<sup>1</sup> Национальная система платёжных карт. Перевод материалов «WikiLeaks cables: US 'lobbied Russia on behalf of Visa and MasterCard»

использования национальной платёжной системы) для проведения поощрительных акций для своих клиентов, с целью увеличения своей прибыли и прибыли партнёров.

Из зарубежного опыта. Международные платёжные системы Visa и MasterCard регулярно проводят акции для клиентов, оплачивающих свои покупки банковской картой, такие как: скидки в 5-10% при оплате товаров и услуг у их партнёров (торговых сетей, ресторанов, кафе); накопление бонусных баллов; розыгрыш призов – билетов на поездку в путешествие или посещение какого-либо развлекательного мероприятия [4].

Недостатками данных проводимых акций являются: малое количество партнёров, с которыми платёжные системы, банки-эмитенты заключили партнерские программы; предоставляемые скидки заложены в стоимость товара, за счёт завышения его цены практически на тот же процент; для накопления определённого количества бонусных баллов потребуется потратить значительную сумму денег; в розыгрыше призов-билетов рассчитана очень низкая вероятность выигрыша.

Национальной платёжной системой в качестве поощрительной акции для своих клиентов можно использовать проведение розыгрыша денежных призов с привлечением большого числа партнёров (отечественных товаропроизводителей и их дилеров, магазинов, торговых точек). Использование минимальной дополнительной банковской ставки эквайринг, за совершение платежей (наценки к стоимости товара), необходимой для формирования призового денежного фонда, с более высокой вероятностью выигрыша денежного приза по сравнению с аналогичными розыгрышами призов в международных платёжных системах.

Суть проводимой поощрительной акции в том, что денежные средства из формируемого призового фонда (включая часть денежных средств, сэкономленных банками-эмитентами по внутрироссийским транзакциям за счёт использования национальной платёжной системы) возвращаются гражданам. Через проведение ежемесячных розыгрышей по возврату половины денежных средств, потраченных гражданином, за истекший месяц, на покупку отечественных товаров, продуктов, техники, с использованием универсальных электронных карт (в будущем электронных паспортов, банковских карт ПРО 100). С вероятностью в 10%, что за год будет возмещена половина денежных средств, потраченных на покупки, за один из 12 месяцев.

Для достижения вероятности в 10% годового выигрыша за один из 12 месяцев потребуется не более 0,4 – 0,5% банковской ставки за эквайринг использовать для розыгрыша.

В этом можно убедиться на примере следующих математических вычислений.

Допустим, имеются 100 человек, каждый из которых за истекший месяц приобрел отечественных товаров ровно на 1000 руб. (в цену товара включены налоги и банковская комиссия за эквайринг).

Чтобы за один месяц выиграл один человек из этих ста человек половину суммы (500 руб.) от 1000 руб. необходимо с каждой 1000 рублей взять по 5 рублей, что соответствует 0,5% ( $1000 \text{ руб.} / 100\% * 0,5\% = 5 \text{ руб.}$  и  $5 \text{ руб.} * 100 \text{ человек} = 500 \text{ руб.}$ ).

Чтобы за один год выиграло 10 человек (10%) из 100 человек, необходимо розыгрыш провести в течение 10 месяцев.

В реальных условиях за месяц граждане на покупки тратят разные суммы, зависящие от размеров доходов (заработных плат, пенсий, стипендий, социальных пособий). Так же число граждан, потративших за месяц на покупки малые суммы денег, будет значительно превосходить число граждан, потративших на покупки большие суммы денег.

Из-за чего большинство выигрышей будет приходиться на возврат небольших денежных сумм большому числу покупателей (то есть увеличению вероятности выигрыша).

Лучшим же вариантом вместо увеличения вероятности выигрыша является снижение ставки эквайринга с 0,5% до 0,4%, используемых для накопления призового денежного фонда. И деление на диапазоны денежных сумм, потраченных за месяц на покупки (к примеру, до 15 000 руб., от 15 000 до 200 000 руб. и от 200 000 до 5 000 000 руб.).

Очевидно, что в течение года покупательская активность меняется. Более высокая – в канун Нового года, 23 февраля, 8 Марта, майских праздников, летних отпусков, что влияет на увеличение числа покупок в течение месяца на большие суммы (выигрышей на большие суммы) по отношению к числу покупок на малые суммы (выигрышей на малые суммы), из-за чего призового денежного фонда может не хватить для обеспечения требуемой вероятности выигрыша.

Поэтому недостающие денежные средства можно компенсировать из призового денежного фонда месяцев с низкой покупательской активностью, где с запасом обеспечивается заданная вероятность выигрыша за счёт с более высокого числа покупок на малые суммы и малого числа покупок на большие суммы.

Для реализации возможности поддержки отечественных товаропроизводителей через национальную платёжную систему безналичных расчетов, осуществление проведение ежемесячных розыгрышей по возврату половины денежных средств, потраченных гражданином, за истекший месяц, на покупку отечественных товаров, с использованием универсальных электронных карт, необходимо обеспечить выполнение ряда условий.

**Первое.** Возможность инфраструктуры национальной платёжной системы (включающей расчетный, платёжно-клиринговый и операционный центры), собирать и обрабатывать информацию о следующих безналичных (электронных) расчётах:

– сколько (в количестве, объёме) товара (имеющего штрих-код) у отечественного товаропроизводителя или его дилера по оптовой цене было

приобретено предпринимателем (имеющим индивидуальный номер налогоплательщика – ИНН) для последующей реализации (перепродажи) его конечным покупателям;

– сколько (в количестве, объёме) товара (имеющего штрих-код) у предпринимателя, магазина или товаропроизводителя (имеющего ИНН) по розничной цене, было приобретено покупателем с использованием универсальной электронной карты (имеющей номер и счёт);

– по каждой универсальной электронной карте (имеющей номер и счёт), сколько за месяц было потрачено денег на покупку отечественных товаров, продуктов техники, и к какому диапазону относится потраченная денежная сумма (до 15 000 руб., от 15 000 до 200 000 руб. и от 200 000 до 5 000 000 руб.);

– денежная сумма, переводимая с части ставки эквайринга (0,4%) в призовой денежный фонд, с уплаченных денег покупателями за приобретённый в розницу отечественный товар (продукт, технику);

– проведение розыгрыша с заданной вероятностью выигрыша по возврату половины денежных средств, потраченных гражданами за истекший месяц, на покупку отечественных товаров, продуктов, техники, с использованием своих универсальных электронных карт.

**Второе.** Расчёт (оплата) за товар универсальными электронными картами производится только через POS-терминал (считывающее устройство), имеющий онлайн-доступ (авторизацию) с расчётным центром. Сейчас для этого не обязательно иметь выделенную телефонную линию. Так, некоторые банки начали предоставлять компаниям малого бизнеса и индивидуальным предпринимателям услугу мобильного эквайринга – прием платежей по картам с использованием кард-ридера (считывающего устройства), подключенного к смартфону (телефону, планшету) с доступом в Интернет, через сеть 2G/3G и Wi-Fi [3].

**Третье.** При осуществлении покупки товара покупателем расчётный центр производит сравнение поступившей информации о продаже товара в розницу (штрих-код и ИНН) с хранящейся информацией о количестве товара (с тем же штрих-кодом), приобретенного под реализацию предпринимателем (имеющим тот же ИНН).

Если количество продаваемого предпринимателем товара покупателю меньше, чем количество закупленного им этого же товара у товаропроизводителя под реализацию, расчётный центр производит следующее:

– уменьшает числящиеся за предпринимателем количество закупленного товара у товаропроизводителя на число (объём) товара, приобретённого покупателем у него в розницу;

– осуществляет перевод с уплаченных денег за покупку 0,4% ставки эквайринга в призовой фонд;

– в товарном чеке информирует покупателя об учтённом размере денежной суммы за покупку, участвующей в розыгрыше.

Если, наоборот, количество продаваемого предпринимателем отечественного товара покупателю окажется больше, чем числящиеся за предпринимателем количество закупленного этого же товара у товаропроизводителя под реализацию, расчётный центр производит следующее:

- предварительно информирует покупателя посредством отображения на табло POS-терминала (считывающего устройства универсальных электронных карт) о том, что приобретаемый товар не участвует в розыгрыше по возврату потраченных за него денег по причине израсходования предпринимателем лимита на количество (объём) реализуемого этого товара, с возможностью участия в розыгрыше; (для того чтобы покупатель сделал выбор, купить товар, вернуть его или заменить на другой);

- при оплате за покупку этого товара дополнительно информирует в товарном чеке, что уплаченная сумма за купленный товар не участвует в розыгрыше по вышеописанной причине;

- не производит перевод (удержание) 0,4% ставки эквайринга в призовой фонд с уплаченной суммы за купленный товар (оставляя её предпринимателю – продавцу).

Данная ситуация возможна по ряду причин. Желание предпринимателя самому участвовать в розыгрыше, чтобы получить дополнительную финансовую выгоду. Поэтому он приобретает у товаропроизводителя товар не оптом, а в розницу, где учитывается денежная сумма, участвующая в розыгрыше, за универсальной электронной картой предпринимателя или подставного лица. А также желание предпринимателя под видом отечественного товара продать импортный или контрафактный товар.

**Четвёртое.** Дополнительное введение ограничивающего лимита по зачислению денежной суммы, участвующей в розыгрыше, если по одной универсальной электронной карте за малый (или небольшой промежуток) времени покупается большое количество однотипного товара. Что можно расценивать за попытку предпринимателя осуществить оптовую покупку товара по розничной цене безналичным способом с целью дальнейшей перепродажи этого же товара покупателям в розницу только за наличный расчёт.

К примеру, если для обуви установлен лимит покупки 2-3 пары в квартал на одного человека (с учётом наличия детей в семье). То при приобретении на одну электронную карточку 10 пар обуви менее чем за три месяца расчётный центр информирует покупателя (через табло POS-терминала и в товарном чеке), что только часть от уплаченной суммы денег за купленный товар (за 3 пары обуви) участвует в розыгрыше, остальная уплаченная сумма – нет. По причине превышения покупателем допустимого лимита на количество (объём) приобретаемого однотипного товара с возможностью участия в розыгрыше. Далее осуществляет перевод с уплаченных денег за покупку 0,4% ставки эквайринга в призовой фонд только за 3 пары обуви, за оставшиеся 7 пар обуви 0,4% ставки эквайринга не взимается (остаётся у продавца).

**Вывод.** Возможность реализации проведения ежемесячных розыгрышей по возврату половины денежных средств, потраченных гражданином за истекший месяц на покупку отечественных товаров, продуктов, техники с использованием универсальных электронных карт (в будущем электронных паспортов, банковских карт ПРО 100). С вероятностью в 10%, что за год будет возмещена половина денежных средств, потраченных на покупки, за один из 12 месяцев. Будет стимулировать граждан к покупке отечественных товаров посредством национальной платёжной системы безналичных расчётов. Что положительно скажется на увеличении прибыли отечественных товаропроизводителей.

А увеличение объёмов безналичных расчётов в магазинах (торговых точках) позволит их владельцам (бизнесу) требовать от банков-эмитентов заключения более выгодных условий по уменьшению общей ставки банковской комиссии эквайринга за совершение платежей до значений, сравнимых с банковскими комиссиями за эквайринг международных платёжных систем Visa и MasterCard.

#### **Список источников**

1. Мобильные терминалы. ЗАО «Банк Русский Стандарт». Доступно: [http://www.acquiring.ru/solutions/mobil\\_terminals](http://www.acquiring.ru/solutions/mobil_terminals). (дата обращения: 12.05.2014)
2. О национальной платёжной системе : Федер. закон Рос. Федерации от 27 июня 2011 г. № 161-ФЗ (в ред. федер. законов от 23 июля 2013 г.).
3. Предложения и акции MasterCard. Доступно: <http://www.mastercard.com/ru/consumer/promotions.html>. (дата обращения: 12.05.2014)
4. Visa Бонус. Доступно: <http://visa.com.ru/ru-ru/personal/bonus.shtml>. (дата обращения: 12.05.2014)

---

# **SUPPORT OF DOMESTIC PRODUCERS THROUGH THE NATIONAL PAYMENT SYSTEM (NPS)**

---

**Begov Oleg Valerevich**

Novoaleksandrovsk, Russia; e-mail: oleg-begov@yandex.ru

In article a way of domestic producers support through the national payment system (NPS) is offered. It's based on citizens stimulation to purchase domestic goods, by means of carrying out, NPS, in the shape of incentive shares – practical joke, to repay a half of the money spent by the citizen, for expired month, on purchase of domestic goods with use of universal electronic cards. The author has investigated with a probability of 10% that the half of money spent on purchases at one of the 12 months will be refunded.

**Keywords:** national payment system, acquiring, Russia, economics.

## **Reference**

1. Mobile Terminals. CJSC «Bank Russkii Standart». Available at: [http://www.acquiring.ru/solutions/mobil\\_terminals](http://www.acquiring.ru/solutions/mobil_terminals). (accessed: 12.05.2014) (In Russ.)
2. RF Federal Law «On National Payment System» of June 27, 2011 № 161-FZ (as amended by Federal Law of July 23, 2013). (In Russ.)
3. Offers and Promotions MasterCard. Available at: <http://www.mastercard.com/ru/consumer/promotions.html>. (accessed: 12.05.2014) (In Russ.)
4. Visa Bonus. Available at: <http://visa.com.ru/ru/ru-ru/personal/bonus.shtml>. (accessed: 12.05.2014) (In Russ.)