

УДК 336

*Бостанова Лаура Кемаловна, доцент,  
Заместитель директора по учебно-воспитательной работе ФГБОУ ВО  
«СКГА», институт ПМиИТ, кафедра Информатики и информационных  
технологий Россия г.Черкесск  
Болурова Марина Ибрагимовна, обуч. 4 курса направления подготовки  
09.03.03 «Прикладная информатика» ПМиИТ СКГА, Россия, г.Черкесск*

### ЭКВАЙРИНГ БАНКОВСКИХ КАРТ

**Аннотация:** В статье рассматривается динамично развивающийся сегмент платежной системы, предполагающий использование банковских карт как способа оплаты. Раскрываются преимущества и недостатки основных видов эквайринга. В ходе исследования определяется, как выбрать правильный тип оплаты.

**Ключевые слова:** эквайринг, банк-эквайер, торговый эквайринг, интернет эквайринг, мобильный эквайринг, POS-терминал, наличные деньги, электронные деньги.

UDK 336

*Bostanova Laura Kemalovna, associate professor,  
Vice-Director for Educational and Social Work "NCSA", Institute of  
Applied Mathematics and Information Technologies, Department of Informatics  
and Information Technologies Russia Cherkessk  
Bolurova Marina Ibragimovna, student 4 courses of the direction of training  
09.03.03. "Applied Informatics" Institute of Applied Mathematics and  
Information Technologies, "NCSA", Russia Cherkessk.*

**Abstract:** The article discusses a dynamically developing segment of the payment system involving the use of bank cards as payment methods. The advantages and

disadvantages of the main types of acquiring are revealed. The study determines how to choose the right type of payment.

**Keywords:** acquiring, acquiring bank, merchant acquiring, internet acquiring, mobile acquiring, POS terminal, cash, electronic money

**Научная специальность публикации:** 08.00.10 – Финансы, денежное обращение и кредит

Развитие технического прогресса и денежных отношений стимулировали появление банковских карт. Изначально они использовались для обналичивания денежных средств, но со временем банки расширили их функционал, сделав карты безналичным кошельком для своих клиентов. Сегодня их часто применяют в эквайринге.

Эквайринг – это банковская услуга, предполагающая обслуживание покупателей и клиентов организаций с помощью банковских карт. Денежные средства списываются с карточки в качестве оплаты за приобретение товара или услуги, для этого используется специальное оборудование – банковский POS-терминал.

Платежные пластиковые карты являются основным инструментом эквайринга. Это значит, что расплатиться за любую вещь можно, просто приложив «кусочек пластика» с чипом к специальному устройству. Не нужно носить с собой наличные, финансы списываются напрямую со счета. С приходом эквайринга взаиморасчеты стали более безопасными как для тех, кто рассчитывается, так и для тех, кто принимает платежи. Чтобы расплатиться без использования наличных, продавец должен иметь специальный терминал для считывания средств контактной и бесконтактной оплаты. Если все условия выполнены, деньги успешно будут зачислены на счет продавца, и операция будет завершена.

В проведении платежа безналичным путем участвуют несколько сторон:

- клиент (человек или юридическое лицо, держатель карты).

- банк-эмитент (финансовая компания, выпустившая и выдавшая в пользование карту держателю).
- банк-эквайер (организация, в чьей технической базе осуществляется прием и обработка карточных платежей),
- продавец (организация, где или юридическое лицо, продающее товары или оказывающее услуги, заключившее договор на обслуживание с эквайером)

Эквайринговые операции имеют определенную классификацию и подразделяются на:

1. Торговый эквайринг - это услуга, которую банк-эквайер предоставляет магазину или другой коммерческой организации, работающей с покупателями. Это позволяет продавцу принимать карты для оплаты покупки товаров и услуг.

2. Мобильный эквайринг. Одной из новых возможностей мобильного эквайринга стал прием платежей по карте с помощью мобильного приложения и специального терминала. Это очень удобно для курьеров, которые доставляют покупки прямо на дом клиента. POS-терминал считывает данные карты и передает их на смартфон почтового отделения, где транзакция осуществляется с помощью специального приложения.

3. Интернет-эквайринг – одна из разновидностей торгового эквайринга. Их отличие в том, что продавец и покупатель не связываются друг с другом напрямую, покупки с использованием карты совершаются через Интернет. Как только покупатель покупает товары в интернет-магазине, продавец получает распоряжение о переводе денег со счета покупателя на счет в магазине, используя данные карты.

Рассмотрим преимущества и недостатки этих трех видов эквайринга, в сравнении друг с другом.

Использование торгового эквайринга.

**ПРЕИМУЩЕСТВА:**

- Удобство для клиентов.
- Защита от поддельных купюр.

- Упрощение работы по кассе.
- Экономия на инкассации и безопасность.

#### НЕДОСТАТКИ:

- Комиссия за обслуживание.
- Необходимость использовать терминал.
- Недоступен без интернета.
- Отсрочка в получении оплаты. [1]

Предоставляемые условия и взимаемые тарифы на торговый эквайринг:

Банк	Стоимость подключения	Процент	Время зачисления средств	Аренда за терминалы	Особые условия
<i>Сбербанк</i>	нет	0,5-2,2%	На следующий день	1500—2500 руб. в месяц	При увеличении оборотов через терминал процент снижается
<i>Тинькофф</i>	нет	От 1,5%	На следующий день	1900 руб. в месяц	
<i>ВТБ 24</i>	нет	1,6-2,7%	На следующий день	1000 руб. в месяц	Индивидуальные условия, для постоянных клиентов

Рисунок 1 – Тарифы банков на торговый эквайринг

Использование мобильного эквайринга.

#### ПРЕИМУЩЕСТВА:

- простота и доступность;
- оборудование относительно недорогое и доступное;
- возможность анализа хозяйственной деятельности;
- возможность работать с разными банками;
- высокая скорость проведения платежных операций.

#### НЕДОСТАТКИ:

- если устройство заражено вирусами, то операции могут быть сорваны или проведены некорректно;
- оплату магнитной полосой карты можно оспорить, что является минусом для предпринимателя;

- если интернет медленный, то и операция может проводиться медленно или с помехами;
- сервер может зависать и мешать полноценной работе.[3]

Сравнительная сумма комиссии по топ-3 банкам представлена в следующей таблице:

<b>Наименование банка</b>	<b>Комиссия</b>	<b>Цена оборудования</b>
<i>Сбербанк</i>	0,5-2,2%	1500—2000 рублей
<i>ВТБ 24</i>	1,5%	1850 рублей
<i>Альфа банк</i>	2,75%	1850 рублей

Рисунок 2 – Комиссия банков на эквайринг

Использование интернет - эквайринга.

#### ПРЕИМУЩЕСТВА:

- Увеличение объема продаж.
- Снижение количества случаев отказов от покупки.
- Не требуется идти в банк для перевода денежных средств интернет – магазину.
- Расчеты происходят в течение нескольких секунд.
- Отсутствие дополнительных комиссий.
- Возможность совершать покупки круглосуточно.

#### НЕДОСТАТКИ:

- недоверие со стороны клиентов к платежам с использованием интернета;
- юридические трудности узаконивания подобных платежных операций;
- проблемы с определением качества и характеристик приобретаемого в магазине товара;
- возможность различных мошеннических схем и т.д.[2]

Тарифы интернет-эквайринга в сравнительной таблице.

Банк	Комиссия	Наличие ПЦ	Безопасность	Особые условия
<i>Сбербанк</i>	0,6-3%	+	высокая	Скорость подключения интернет-эквайринга в Сбербанке — 3-4 недели
<i>ВТБ 24</i>	0,6-3%	+	высокая	Возможность снижения процента при увеличении поступлений на расчетный счет, зачисление средств день в день, либо на следующий день
<i>Альфа-Банк</i>	Индивидуально с клиентом	+	высокая	Индивидуальность подхода к каждому клиенту.
<i>Банк Тинькофф</i>	2-3%	+	высокая	Зачисление на счет в любом российском банке, скорость подключения 3 дня.

Рисунок 3 – Тарифы интернет-эквайринга

Каждый из описанных выше типов приема банковских карт имеет свои преимущества и недостатки. И они зачастую узкоспециализированы.

То есть, если у вас есть интернет-магазин с полной онлайн-оплатой, классическая схема работы с POS-терминалами вам не подойдет.

Следует учитывать, что если есть возможность принять оплату за товары при доставке покупателю курьером, то мобильный эквайринг будет интересным решением. Нельзя обойтись без POS-терминалов при предоставлении услуг с выездом, если данная организация планирует принимать кредитные карты.

Если вы планируете работать с большим количеством товара, с высоким уровнем оформления заказов, вы не можете обойтись без POS-терминалов. Они помогут вам при работе с клиентами в офисе, при подписании и оплате договора на обслуживание, при доставке товара и при выполнении других услуг. Схема получения денежных средств может зависеть от специфики региона, вида поставляемых товаров или услуг и других нюансов. Поэтому нельзя с уверенностью сказать, какой тип эквайринга лучше.

Исходя из всех этих моментов, необходимо учитывать, что способ оплаты следует выбирать в зависимости от концепции развития бизнеса и реальной ситуации на рынке предлагаемых товаров или услуг. Вы не должны просто полагаться на один способ оплаты. Это значит, что вы можете комбинировать различные способы оплаты и пытаться внедрять новые решения и оценивать их эффективность.

Эквайринг увеличивает число потенциальных покупателей, так как многие сегодня отказываются от покупок, если считают, что в качестве способа оплаты принимаются только наличные. А с возможностью безналичной оплаты покупатели и пользователи различных услуг часто тратят больше денег.

Согласно статистике, средний чек на платежной карте на 30-40% выше, чем наличный чек. Расчеты по банковским картам традиционно предпочитают состоятельные слои населения. Таким образом, эквайринг для компании означает потенциальное увеличение доли состоятельных клиентов, что увеличивает продажи в среднем на 20-30%.

Эквайринг обеспечивает экономию средств из-за отсутствия требований к инкассации наличности и полностью исключает риск принятия поддельных купюр. Банки, в свою очередь, предлагают партнерам несколько преимуществ: дисконтные программы, скидки на банковские услуги.

#### БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. <https://allo.tochka.com/acquiring>
2. <https://www.sravni.ru/enciklopediya/info/chto-takoe-internet-ehkvajring/>
3. <https://next-pos.ru/mobilnyiy-ekvayring-dlya-kurerskih-dostavok-plyusyi-i-minusyi/>
4. <https://iz.ru/export/google/amp/897290>
5. Проблемы взаимоотношений участников системы безналичных розничных платежей при применении банковских карт. Поляков В.В 2014г.
6. Вектор развития рынка банковских карт на современном этапе. Ермоленко О.М. 2016г.