

ЧЕРТОВА ДЮЖИНА ЛЕТ НА ПОХОРОНЫ НАЛИЧНЫХ

СЕЙЧАС В РОССИИ РАБОТАЕТ ОКОЛО 2 МЛН POS-ТЕРМИНАЛОВ, АБСОЛЮТНОЕ БОЛЬШИНСТВО ИЗ НИХ ЗАДЕЙСТВОВАНО В ТОРГОВО-СЕРВИСНЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ. ЭКСПЕРТЫ ОЖИДАЮТ, ЧТО БЕЗНАЛИЧНАЯ ЭКОНОМИКА В РОССИИ ОКОНЧАТЕЛЬНО ОФОРМИТСЯ К 2030 ГОДУ. ЮЛИЯ ЧАЮН

По последним данным Центробанка, более 1,5 млн POS-терминалов в России задействовано в магазинах и различных точках, оказывающих те или иные услуги. Причем именно эквайринг в сфере торговли и услуг продемонстрировал хороший годовой рост — около 22%, тогда как доля POS-терминалов вне розницы увеличилась менее чем на 14%.

Очень активно развивается рынок бесконтактных платежей (технология NFC), чему поспособствовал и приход в Россию мобильных платежных сервисов, таких как Samsung Pay и Apple Pay (начало октября 2016 года). Согласно J'son Partners Consulting, по итогам 2016 года аудитория пользователей бесконтактных платежей в России, включая мобильные платежи с помощью технологии NFC, может достичь 7,5 млн человек.

Если говорить про Петербург, то, по данным экспертов, на 1 октября 2016 года в нашем городе 1,04 терминала приходилось на 100 тыс. жителей. От общероссийского количества терминалов (1,85 терминала на 100 тыс. человек) это составляет 5,66%. К середине 2016 года на 1000 карт в Петербурге приходилось 8,41 терминала, что более чем вдвое выше показателей в Москве и Московской области.

Егор Кривошея, специалист по исследовательской деятельности кафедры «Финансы, платежи и электронная коммерция» Московской школы управления «Сколково», считает, что темпы роста в Петербурге останутся ниже российских темпов в силу того, что насыщенность города терминалами по сравнению с платежными картами высока. «В ближайшие годы будет наблюдаться выравнивание количества платежных методов (карт, счетов) на стороне потребителя и устройств для приема на стороне торговых точек. Поэтому рост точно будет, но несколько сдержанный, незначительно отличающийся от существующих в Петербурге темпов в 6–7%», — подчеркнул он.

ЦЕНА ВОПРОСА Что касается затрат на использование POS-терминалов, то, по данным компании «Дримкас» (выпускает оборудование для автоматизации розничной торговли), комиссия составляет от 1,6 до 4% за операцию. Самые низкие тарифы у производителей контрольно-кассовой техники: «Дримкас», «Атол», «Штрих».

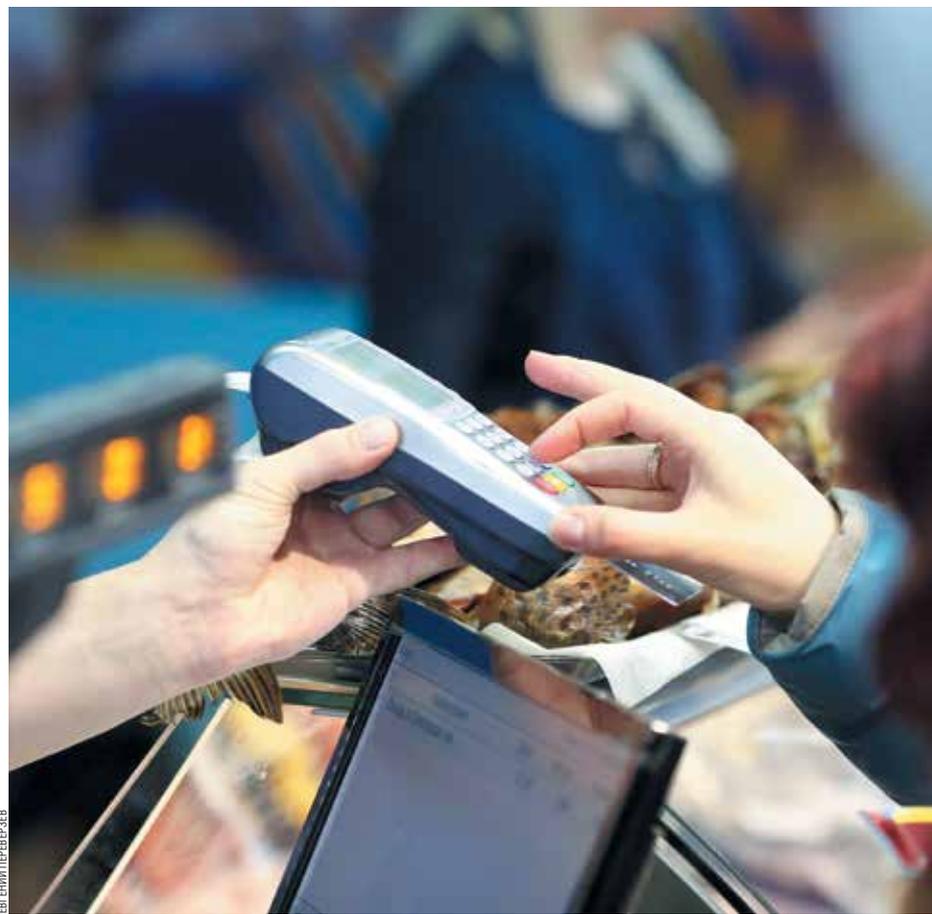
По словам заместителя генерального директора ООО «Дримкас» Александра

Шаплавского, к комиссии добавляется аренда или стоимость терминала. «Если расчетный счет и торговый эквайринг оформляются в разных банках, то появляется фиксированная стоимость обслуживания. Некоторые банки просят деньги за обучение сотрудников», — рассказывает господин Шаплавский.

В «Сколково» рассказывают, что сам терминал в России, обычно не стоит для мерчанта ничего и входит в контракт с банком-эквайером, хотя в последнее время появляются варианты аренды или оплаты минимального вознаграждения точкой при малом объеме операций. Что касается комиссии, то, по результатам репрезентативного опроса 800 традиционных мерчантов в России, который кафедра «Финансов, платежей и электронной коммерции» проводила в 2014–2015 годах, средняя величина торговой уступки составила приблизительно 1,8%. При этом контракты в СЗФО в среднем стоят дешевле — около 1,3%. Стоит отметить, что торговая уступка зависит от множества параметров, в том числе от размера предприятия, принадлежности к сети.

По словам господина Кривошеи, основной заработок с эквайринговых контрактов получает банк-эквайер. «Крупные мерчанты, однако, отмечают возможность смены эквайера, что может влиять на возможность заработка. От предоставления в аренду или от продажи POS-терминалов прибыль получают производители оборудования. Однако платежный рынок в целом — это сложный процесс, и важно, что размер торговой уступки влияет на прибыльность эквайрингового бизнеса. Изменение уровня межбанковской комиссии, основанное исключительно на издержках агентов, может привести к сворачиванию программ лояльности на эмитентской стороне, а следовательно, и к снижению активности на платежном рынке. Подход к эффективности существующих условий, основанный на выгодах каждой стороны рынка, более эффективно учитывает все особенности, в том числе и для регулирования», — поясняет он.

В Северо-Западном банке Сбербанка рассказывают, что на приеме банковских карт к оплате при покупке товаров и услуг зарабатывает прежде всего торгово-сервисное предприятие. «Традиционно при внедрении возможности для покупателя осуществлять покупку безналичным способом у компании возрастает средняя сумма чека, увеличивается товароборот,



К СЕРЕДИНЕ 2016 ГОДА НА 1000 КАРТ В ПЕТЕРБУРГЕ ПРИХОДИЛОСЬ 8,41 ТЕРМИНАЛА, ЧТО БОЛЕЕ ЧЕМ ВДВОЕ ВЫШЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ В МОСКВЕ И МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ

повышается лояльность клиента и увеличивается ядро постоянной аудитории. Стоимость услуги несопоставима с расходами на инкассацию, размен, безопасность и отчетность. Банки устанавливают индивидуальный тариф, который зависит от множества составляющих: сегмента бизнеса, рода деятельности, типа устанавливаемого оборудования, оборота, суммы среднего чека. Услуга эквайринга оказывается одновременно несколькими сторонами: платежные системы, банки-эквайеры и эмитенты, вендоры (поставщики оборудования)», — пояснили в банке.

СТАВКА НА ТЕХНОЛОГИИ Наряду с интенсивным развитием географии присутствия эквайринга также расширяется функционал терминалов.

По словам Дмитрия Шилиева, председателя правления банка «Югра», уже сейчас торговые точки могут выбрать устройства, в которых применяются разные способы обмена данными с процессинговым центром — посредством стационарного или мобильного интернета, телефонной линии, GPRS.

«Помимо этого, растет рынок мобильных POS-терминалов. Причем это не только классические переносные устройства, но и компактные модули, подключаемые к ноутбуку, планшету или мобильному телефону. Верификация операции может осуществляться подписью на экране мобильного устройства, а чек — распечатываться на мобильном принтере или отправляться по электронной почте или в SMS», — рассказывает он.

По словам Александра Шаплавского, кроме бесконтактных платежей, упрощается и сама процедура приема карт в связи с началом перехода на онлайн-кассы. «Растет количество интегрированных решений на основе PIN-PAD, когда касса работает как терминал, а для карты и ввода пин-кода используется выносная

пин-клавиатура. Набирает обороты мобильный эквайринг на основе «легких» ридеров, которые подключаются к телефону, появился уровень операторов обеспечивающих мобильный предпроцессинг для крупных эквайеров — Альфа-банк, ВТБ, «Русский стандарт», «Картстандарт». Кроме того, развивается направления мобильных и псевдомобильных касс на основе планшетов», — перечисляет господин Шаплавский.

БЕЗНАЛИЧНАЯ ЭКОНОМИКА Широкое распространение POS-терминалов — вопрос времени. Пока степень проникновения безналичных расчетов, особенно за пределами городов-миллионников, остается сравнительно невысокой. С другой стороны, имеются предпосылки к изменению ситуации, отмечают эксперты.

Так, по словам Дмитрия Шилиева, в прошлом году количество безналичных операций выросло на треть, а до 2020 года прогнозируют рост еще на 17–20%. «Распространение карт — речь в первую очередь идет о картах национальной платежной системы «Мир» — и развитие безналичных платежей активно поддерживается на государственном уровне», — говорит он.

В наступившем году наиболее интенсивная динамика ожидается от POS-терминалов, оснащенных технологией NFC. «Сегодня ее поддерживает более 30% устройств, что на 20% больше, чем годом ранее, а стремительный рост популярности бесконтактных платежей дает основания полагать, что к концу года количество NFC-терминалов может вырасти еще на 30–40%», — прогнозирует господин Шилиев.

Эксперты утверждают, что рынок POS-терминалов будет расти прогрессивно. Этому способствует «переворужение» розничной торговли — изменения в 54-ФЗ и ввод онлайн-касс.