

УДК 336.717

МЕХАНИЗМ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ ТОРГОВОГО ЭКВАЙРИНГА

Дмитренко Э.В.¹

Магистрант

Кубанский государственный университет

Краснодар, Россия

Аннотация

В статье рассмотрен механизм ценообразования торгового эквайринга, факторы влияния на итоговый тариф на услуги эквайринга для предприятия, определены границы себестоимости торгового эквайринга. Материал статьи актуален как для предприятий, так и для банков. Предприятие должно иметь чёткое представление о том, сколько в действительности стоит потребляемая им услуга, т.к. услуга торгового эквайринга используется всеми предприятиями, которые работают с физическими лицами. Банк, если хочет выдержать конкурентную борьбу, должен предлагать клиенту наиболее выгодные по сравнению с остальными банками условия. Для этого кредитной организации необходимо понимать границы рентабельности того или иного продукта.

Ключевые слова: Торговый эквайринг, ценообразование, безналичные платежи, НСПК, платёжная система.

PRICING MECHANISM OF MERCHANT ACQUIRING

Dmitrenko E.V.

Bachelor

Kuban State University

Krasnodar, Russia

¹ Научный руководитель: Проф., д.э.н. Третьякова Светлана Николаевна
Academic Advisor: Prof., D.E.Sc Tretiakova Svetlana Nikolaevna

Abstract:

The article describes the pricing mechanism of merchant acquiring, factors, that influence the final price for corporations, bounds of profitability of the service for a providing bank. Information, that the article provides, is valuable both for companies and financial organizations. Business has to have a clear understanding of an actual cost of the service it consumes. And merchant acquiring is consumed by all of the enterprises that work in B2C sector. If a bank wants to withstand the competition, it has to understand the bounds of profitability of each of its products.

Key words: Merchant acquiring, pricing mechanism, cashless payment, National Payment Card System, payment system.

На сегодняшний день ни одно предприятие розничной торговли в России, согласно законодательству, не имеет права осуществлять торговлю, принимая оплату только одним способом. А так как потребитель на сегодняшний день предпочитает в основном оплату с помощью пластиковой карты, ни одно предприятие-ритейлер не может конкурентно существовать на рынке, не пользуясь услугами банковского эквайринга. Пенсии и стипендии, заработная плата зачисляются на счёт. Выплаты через кассу теперь производятся достаточно редко.

Не только в РФ, но и во всём мире наблюдается тенденция к сокращению объёма оплат наличными. Если рассмотреть статистические данные об объёме безналичных и наличных платежей за последние 5 лет в России, становится ясно, что население всё больше предпочитает безналичные формы оплат. За период с 2020 года по 2024 год доля оплат наличными в общем объёме платежей сократилась более, чем в 2 раза.

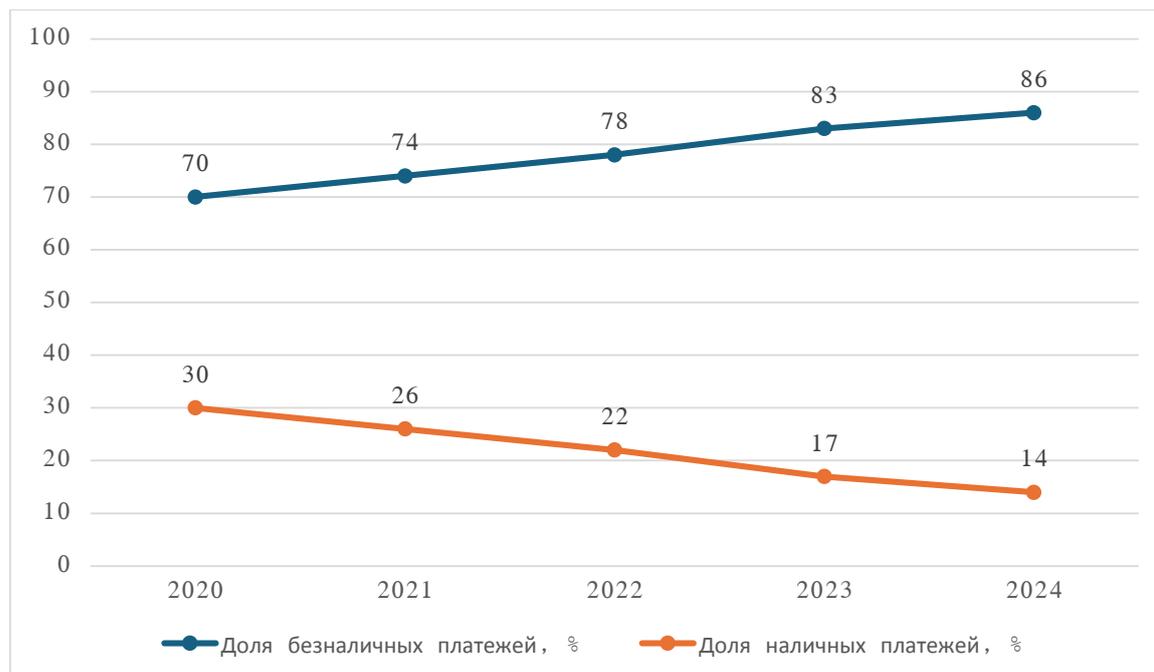


Рис. 1 – Структура платежей в России по форме оплаты за период с 2020г по 2024г, % [Составлено автором на основе 2]

При рассмотрении абсолютных значений общая тенденция за рассматриваемый период сохраняется. Объем безналичных платежей увеличился вдвое при снижении объема оплат наличными на 21,2%.

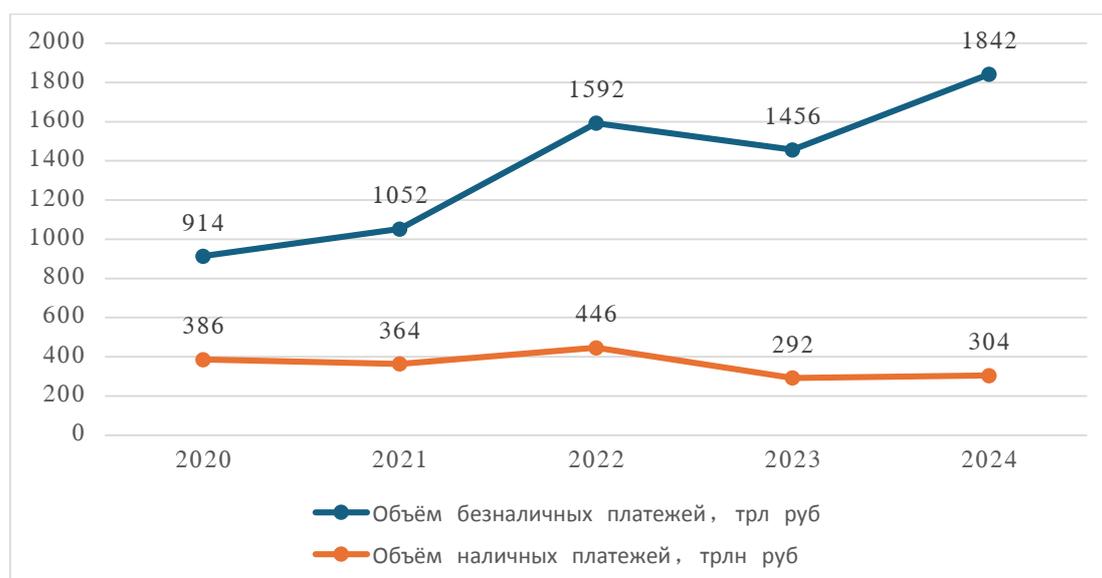


Рис. 2 – Объем платежей в России по форме оплаты за период с 2020г по 2024г, трлн руб. [Составлено автором на основе 2]

При этом по данным Центрального Банка РФ самым популярным способом оплаты является карточный платёж, несмотря на активное развитие альтернативных платёжных технологий. На 2024 год потребители совершили покупки по QR-коду на сумму 4,1 трлн рублей, по биометрии на сумму 0,022 трлн рублей, то есть 0,223% и 0,001% соответственно [2].

Исходя из статистики, становится очевидной актуальность вопроса ценообразования торгового эквайринга как услуги.

Целью данной статьи является определение механизма ценообразования торгового эквайринга для банка-эквайера. Для достижения цели необходимо выполнить следующие задачи:

- Определение компонентов, образующих стоимость эквайринга как услуги;
- Выявление субъектов, участвующих в процессе ценообразования эквайринга;
- Формулирование взаимосвязи компонентов, образующих стоимость эквайринга, в виде математической формулы.

Эквайринг – комплекс услуг по приему банковских карт к оплате в торговой точке [5]. Как и у любой другой услуги, у эквайринга есть себестоимость, которая складывается из комиссий, которые банк-эквайер, т.е. поставщик услуги, платит каждой из сторон этих экономических отношений.

Себестоимость эквайринга складывается из нескольких составляющих:

1. Комиссия банка-эмитента карты клиента ТСП, т.е. банка, выпустившего карту;
2. Комиссия платёжной системы. В России используются преимущественно карты Mir Национальной Системы Платёжных Карт (НСПК);
3. Комиссия ЦБ за перевод средств на счёт ТСП [5].

Схему движения денежных средств видно на рисунке 3.

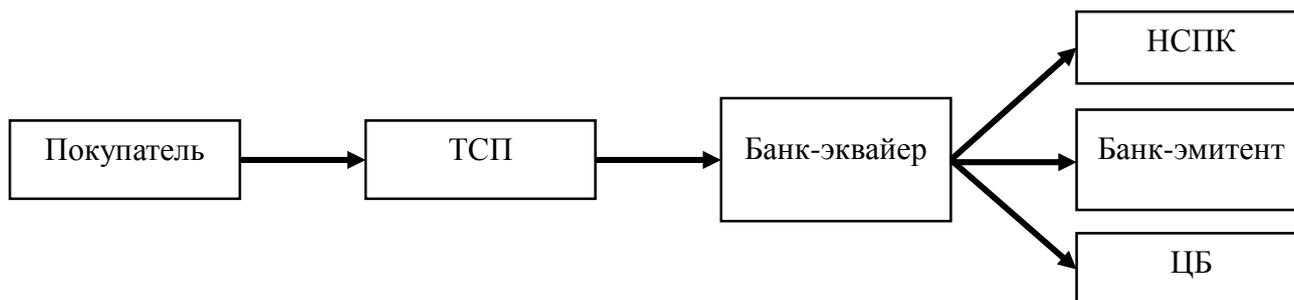


Рис. 3 – Схема движения денежных средств между участниками эквайринга
[Составлено автором на основе 5]

Для расчёта минимального уровня комиссии банка-эквайера можно вывести формулу себестоимости эквайринга:

$$C = d_{ob} * R_{ob} + R_{ps} + R_{cb},$$

где C – себестоимость услуги эквайринга,

d_{ob} – доля оплат картами, которые выпущены другими банками,

R_{ob} – комиссия, взимаемая банком-эмитентом карты,

R_{ps} – комиссия НСПК,

R_{cbl} – комиссия ЦБ РФ за межбанковский перевод.

Комиссия банка-эмитента карты плательщика называется интерчейндж и устанавливается по договорённости между банками, поэтому заменить показатель фиксированным значением не представляется возможным. В рамках формулы необходимо сделать допущение, что интерчейндж устанавливается в форме процента от суммы оплаты. Банк-эквайер платит интерчейндж только в случае, если покупатель оплатил покупку картой другого банка [7]. Для расчёта себестоимости эквайринга нужно учитывать долю оплат, проводимых по картам других банков исходя из внутренней статистики банка, либо статистики, предоставляемой клиентом.

Комиссию ЦБ банк-эквайер платит только в случае, если средства покупателя в счёт оплаты товара или услуги перечисляются на счёт ТСП в другом Вектор экономики | www.vectoreconomy.ru | СМИ Эл № ФС 77-66790, ISSN 2500-3666

банке. Кроме того, играет роль порядок перевода средств на счёт ТСП, т.к. в зависимости от времени осуществления перевода устанавливается различная комиссия. Согласно действующей тарифной сетке ЦБ РФ стоимость перевода в период с начала операционного дня до 16:00 составляет 8р, с 16:00 до конца операционного дня – 18р, и при исполнении платёжного поручения на следующий рабочий день – 5р.

Комиссия НСПК – обязательный элемент формулы. Банк-эквайер платит комиссию НСПК вне зависимости от каких-либо факторов. Комиссия НСПК устанавливается практически для всех областей деятельности ТСП и видов карточных продуктов в процентах к объёму операции оплаты. Ставка зависит от МСС-кода ТСП. МСС-код устанавливается в соответствии с видом товаров, работ и услуг, предоставляемых предприятием. Тарифные ставки НСПК варьируются в пределах от 0,00% для оплаты налогов и сборов до 2,35% для оплаты проката авто по премиальной карте [6]. Для примера, размер комиссий при оплате обычной дебетовой картой для наиболее используемых МСС представлен в таблице 1.

Таблица 1 – Размер комиссий для наиболее используемых МСС-кодов [Составлено автором на основе 6].

МСС	Вид товаров, услуг	Тариф НСПК
5411	Продуктовые магазины и супермаркеты	0,5
5812	рестораны и кафе, в том числе кофейни, столовые, семейные рестораны	0,5
5814	быстрое питание	0,5

4111	пассажирский транспорт, такси, автобусы, метро	0,5
------	--	-----

Возможны несколько сценариев по степени выгоды для банка эквайера. Для каждого случая формула будет выглядеть по-своему:

1. Перевод одним или несколькими платежами в любое время на счёт клиента в банке-эквайере.

$$C = d * R_{ob} + R_{ps},$$

где C – себестоимость услуги эквайринга,

d_{ob} – доля оплат картами, которые выпущены другими банками,

R_{ob} – комиссия, взимаемая банком-эмитентом карты,

R_{ps} – комиссия НСПК.

Такой вариант наиболее выгоден для банка-эквайера, т.к. он освобождён от необходимости платить комиссию центральному банку. Средства от клиента к ТСП мигрируют внутри одной кредитной организации.

2. Перевод одним платежом на следующий рабочий день после покупки в пределах операционного дня банка на счёт клиента в другом банке.

$$C = d_{ob} * R_{ob} + R_{ps} + \frac{5}{EDC},$$

где C – себестоимость услуги эквайринга,

d_{ob} – доля оплат картами, которые выпущены другими банками,

R_{ob} – комиссия, взимаемая банком-эмитентом карты,

R_{ps} – комиссия НСПК,

EDC – средний дневной объём безналичных операций ТСП.

Такой вариант отличается от первого тем, что увеличивается на комиссию ЦБ за перевод средств ТСП на счёт в другом банке. При этом чем больше средневзвешенной объём продаж ТСП, тем меньшую долю в себестоимости эквайринга при данных условиях занимает комиссия ЦБ. При достаточном

объёме продаж комиссию ЦБ можно не учитывать, т.к. её доля в структуре себестоимости будет близка к нулю.

3. Перевод отдельным платежом по каждой покупке на счёт клиента в другом банке.

$$C = d_{ob} * R_{ob} + R_{ps} + 8 * O_{op} + 18 * O_{aop},$$

где C – себестоимость услуги эквайринга,

d_{ob} – доля оплат картами, которые выпущены другими банками,

R_{ob} – комиссия, взимаемая банком-эмитентом карты,

R_{ps} – комиссия НСПК,

O_{op} – средний дневной объём безналичных операций ТСП с начала операционного дня банка до 16:00,

O_{aod} – средний дневной объём безналичных операций ТСП с 16:00 до конца операционного дня.

Такой вариант является наиболее дорогостоящим для банка-эквайера, т.к. банк вынужден платить ЦБ за каждый перевод на счёт ТСП. При этом при уменьшении объёма операций доля комиссии ЦБ в структуре себестоимости эквайринга снижается, и формула становится приближённой к варианту 1.

Современные банки для расчёта границ рентабельности используют особые калькуляторы рентабельности, которые просчитывают предельную тарифную ставку по каждому клиенту в отдельности. Калькуляторы учитывают все МСС-коды, по которым работает клиент, среднемесячный оборот по эквайрингу клиента, средний чек, соотношение карт анализируемого банка и других банков-эмитентов, процент возвратов по клиенту, т.к. за операции возврата также взимается определённая комиссия, а также единовременные расходы, например, на закупку или монтаж терминалов [4]. Калькуляторы работают на основе более сложных математических вычислений, чем формула, предложенная в данной статье, хотя расчёт и производится на основании тех же исходных данных. Однако, упрощённая модель, предложенная в этом

исследовании, позволила сформулировать 3 различных сценария по степени выгоды для банка-эквайера.

Исходя из вышесказанного видно, что для банка-эквайера выгодно, когда операция совершается по карте, выпущенной банком-эквайером, а средства покупателя зачисляются на счёт ТСП в банке-эквайере, т.к. два из четырёх компонентов себестоимости услуги банку платить не требуется. Из этого следует, что для повышения спроса на услугу эквайринга в силу снижения его стоимости банку нужно расширять объём выпуска своих платёжных карт за счёт, например, продвижения зарплатных проектов. Учитывая, что простое расширение выпуска платёжных карт может быть недостаточно ввиду того, что примерно четверть выпущенных карт остаётся неактивными, т.к. являлись навязанным продуктом, необходимо делать использование карты банка привлекательным для клиента за счёт разработки программ лояльности, или предложений кэшбэка, либо бонусных программ [3]. Многие банки двигаются в сторону формирования экосистем, где из одного приложения клиент может воспользоваться широчайшим спектром финансовых и нефинансовых услуг, что может также стимулировать использование карты того или иного банка.

Библиографический список:

1. Бобрикова, А. А. Эквайринг и расходы, связанные с его применением / А. А. Бобрикова // Вектор экономики. – 2019. – № 3(33). – С. 55. – EDN SJNNBC.
2. Итоги работы Банка России 2024: кратко о главном – [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://cbr.ru/about_br/publ/results_work/2024/razvitie-sistemy-platezhey-i-raschetov/
3. Камбердиева С. С., Хетагуров Г. В. ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОГО РЫНКА ПЛАТЕЖНЫХ КАРТ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ // Дайджест-финансы. 2022. №1 (261)
4. Каратаев, А. С. Применение калькулятора расчета рентабельности обслуживания клиента по услуге торговый эквайринг / А. С. Каратаев, Г. Е. Вектор экономики | www.vectoreconomy.ru | СМИ Эл № ФС 77-66790, ISSN 2500-3666

Каратаева // Инновационное развитие экономики. – 2024. – № 3(81). – С. 46-51. – DOI 10.51832/222379842024346. – EDN EMCZRL.

5. Карякина, И. Е. Анализ современного состояния российского рынка платежных систем и направления его развития / И. Е. Карякина, Е. М. Тянь // Экономика и бизнес: теория и практика. – 2019. – № 4-3. – С. 41-49. – DOI 10.24411/2411-0450-2019-10568. – EDN GAKIOO.

6. Стандарт платежной системы «Мир». Межбанковские вознаграждения в платежной системе «Мир» – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.nspk.ru/cards-mir/terms-and-tariffs>

7. Третьякова, С. Н. Цифровой банкинг в условиях развития технологий искусственного интеллекта : монография / С. Н. Третьякова, А. В. Коваленко. – Краснодар : Кубанский государственный университет, 2024. – 206 с.

Оригинальность 75%