

УДК 336.71 (045)

*В.А. Иванов, А.С. Барышева***РАЗВИТИЕ ЭКВАЙРИНГА В УДМУРТСКОМ ОТДЕЛЕНИИ ПАО СБЕРБАНК**

Эквайринговое обслуживание торговых предприятий кредитными учреждениями – современная, быстро развивающаяся финансовая услуга. Сбербанк как крупнейший коммерческий банк страны постоянно увеличивает свое участие на рынке эквайринга, наращивая количество поставленных на эквайринговое обслуживание торговых предприятий самого разного профиля и объем своего годового оборота по этой услуге. Анализ деятельности отдела торгового эквайринга одного из территориальных банков – Удмуртского отделения ПАО Сбербанк – показал, что качество данной услуги зависит от надежности связи между участниками эквайринга – коммерческим банком, обслуживающим покупателя по его платежной карте, и магазином как клиентом этого банка. Для повышения её надежности Удмуртским отделением ПАО Сбербанк как банком-эквайнером своим клиентам – торговым предприятиям региона – предлагается услуга автоплатежа, исключающая отказ в обслуживании покупателей по их банковским картам из-за несвоевременной оплаты магазином услуг связи. Приведенное в данной статье обоснование внедрения этой дополнительной услуги показывает значительный экономический эффект, который получит данное территориальное отделение Сбербанка за счет устранения потерь своего комиссионного дохода от простоя терминалов торговых предприятий республики, находящихся на эквайринговом обслуживании Удмуртским отделением ПАО Сбербанк. Делается вывод, что полученный опыт повышения качества данной финансовой услуги может быть использован другими региональными банками – отделениями ПАО Сбербанк.

Ключевые слова: эквайринг, несвоевременная оплата услуг связи, потери комиссионного дохода банка-эквайнера, автоплатеж.

Современный этап развития мировой банковской системы протекает в условиях обострения конкуренции и кризисных явлений на финансовых рынках. Одним из основных факторов успешного развития банковской деятельности выступает политика постоянных нововведений [1]. В настоящее время инновации являются ключевым фактором стабильности, конкурентоспособности и устойчивого экономического роста банков. Текущие реалии банковского бизнеса позволяют выделить три основных катализатора банковской инновационной деятельности – глобализацию мировых финансовых рынков и рынков банковских услуг, возрастающую конкуренцию со стороны банковского и небанковского секторов, а также мировой финансовый кризис [2; 3]. Данные процессы оказывают значительное влияние на качественный и количественный состав «игроков» рынка банковских услуг и приводят к ключевым изменениям в поведении потребителей, оставляя таким образом банкам единственную возможность сохранить и увеличить свои конкурентные преимущества посредством внедрения инноваций, направление которых и определяет стратегию развития банковского сектора [4].

Собственно эквайринг, как прием банковских карт к обслуживанию (рис. 1), новой финансовой услугой не является. Оказывающее данную услугу кредитное учреждение (банк-эквайнер) устанавливает в магазине специальное оборудование (POS-терминалы), позволяющее контролировать все операции, проводимые покупателями – физическими и юридическими лицами, держателями платежных пластиковых карт международных платежных систем (МПС). Как услуга, оказываемая торговому предприятию коммерческим банком, эквайринг выгоден обоим, поскольку для первого – это повышение безопасности, надежности и удобства платежей, а для второго – комиссионный доход от каждой совершенной покупки.

ПАО Сбербанк активно развивает эквайринг – растет доля банка на рынке данных услуг (рис. 2); увеличивается количество активных, то есть поставленных на его эквайринговое обслуживание, торгово-сервисных точек (рис. 3) самого разного профиля – одежда, автомобили, лекарственные средства, электротовары, продажа авиабилетов, услуги общепита. Как следствие, растет ежегодный оборот банка по торговому эквайрингу (рис. 4). Столь заметный рост стал возможен, в том числе за счет создания на уровне территориальных банков – отделений ПАО Сбербанк – самостоятельных подразделений эквайринга.

Анализ деятельности подобного структурного подразделения Удмуртского отделения ПАО Сбербанк – отдела торгового эквайринга – показал, что одной из причин, по которой магазин (клиент банка-эквайнера, см. рис. 1) не может обслужить покупателя по его банковской карте, является несвоевременная оплата данным магазином услуг связи. Из-за этого в момент проведения операции оплаты покупки связь POS-терминала с банком-эквайнером и с банком – эмитентом пластиковой карты

покупателя – отсутствует, в силу чего невозможна её авторизация на сервере как одного, так и другого финансово-кредитного учреждения (рис. 1).

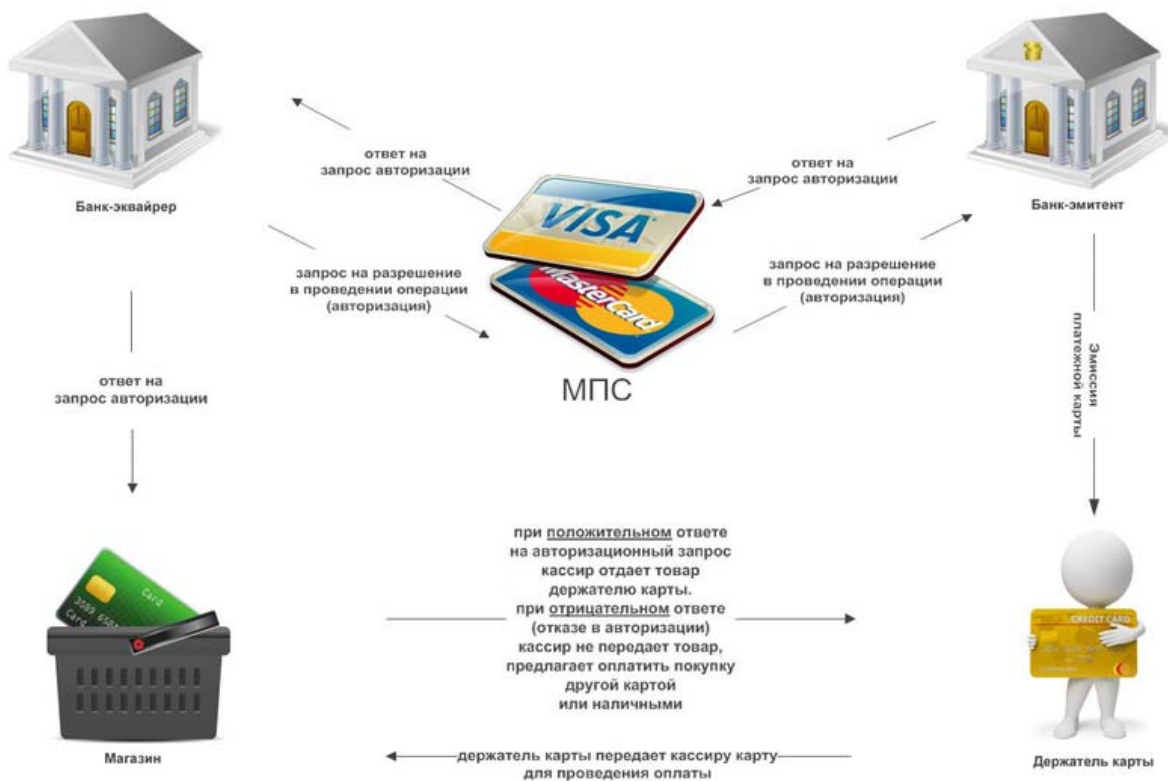


Рис. 1. Схема эквайринга
Примечание. Авторская разработка.

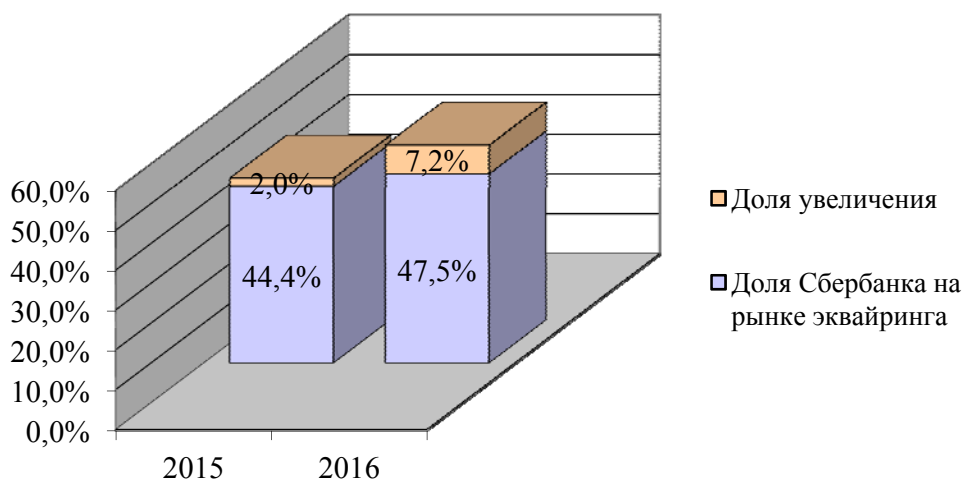


Рис. 2. Доля ПАО Сбербанк на рынке эквайринга
Примечание. Составлено по данным источника [5] за период с 2015 по 2016 гг.

Отделом торгового эквайринга Удмуртского отделения ПАО Сбербанк был проведен анализ причин и количества отказов в оплате покупок для обслуживаемых им расположенных на территории республики торговых сервисных точек за период с февраля по июнь 2016 г. Анализ показал, что по причине несвоевременной оплаты услуг связи магазинами, где работают эти точки, 15 % их POS-терминалов простаивают в среднем один день в месяц. В результате этого банк имеет потери комиссионного дохода от эквайрингового обслуживания торговых предприятий Удмуртии.

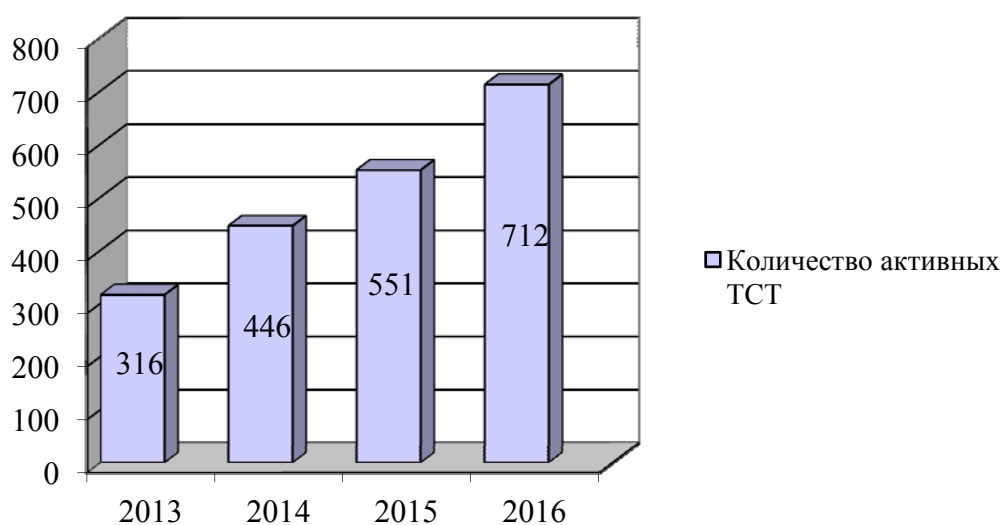


Рис. 3. Количество активных торговых-сервисных точек (ТСТ) ПАО Сбербанк
Примечание. Составлено по данным источников [5–6] за период с 2013 по 2016 год

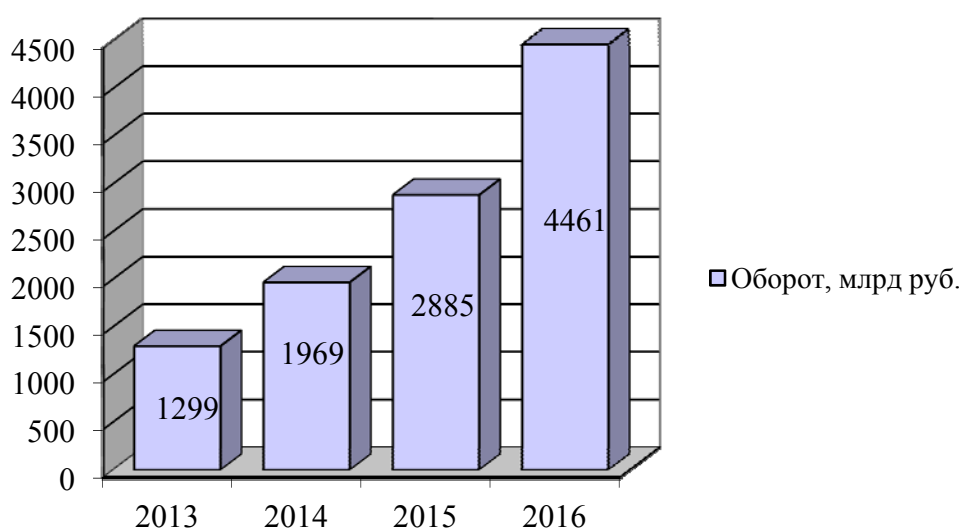


Рис. 4. Годовой оборот ПАО Сбербанк по торговому эквайрингу
Примечание. Составлено по данным источников [5–6] за период с 2013 по 2016 год

Для устранения выявленных в результате проведенного анализа данных потерь как «выпадающих доходов» отделом торгового эквайринга Удмуртского отделения ПАО Сбербанк своим клиентам было сделано предложение подключиться к услуге «Автоплатеж для клиентов эквайринга». Данная финансовая услуга заключается в подключении автоплатежа на оплату мобильного или стационарного интернета, необходимого для передачи данных для авторизации как на сервере банка-эквайрера, так и на сервере банка – эмитента платежной пластиковой карты. Уточним, что новой она не является, поскольку используется и в Сбербанке, и в других коммерческих банках, но в сфере эквайринга внедряется впервые.

Для расчета прогнозируемого экономического эффекта от внедрения предлагаемой финансовой услуги необходимо знать две исходные цифры – количество обслуживаемых Удмуртским отделением ПАО Сбербанк торговых-сервисных точек и его дневной комиссионный доход от эквайрингового обслуживания одной такой точки. Данные цифры находились по материалам открытой печати [5; 6]. Так, число торговых-сервисных точек с POS-терминалами на территории Удмуртии рассчитывалось с помощью усредненного показателя, определяемого численностью населения республики, площадью ее территории и площадью имеющихся на этой территории торговых помещений (табл. 1).

Таблица 1

Количество торгово-сервисных точек, обслуживаемых Удмуртским отделением ПАО Сбербанк

Показатель	Россия	в том числе Удмуртия	
		абсолютное значение	относительное значение, %
Население, чел.	146 804 372	1 516 826	$1\,516\,826 \cdot 100 / 146\,804\,372 = 1,03$
Площадь, км ²	17 125 191	42 061	$42\,061 \cdot 100 / 17\,125\,191 = 0,25$
Площадь торговых помещений, млн м ²	21,00	1,22	$1,22 \cdot 100 / 21,00 = 5,81$
Усредненный показатель	–	–	$1,03 + 0,25 + 5,81 = 2,36$
Количество торгово-сервисных точек с POS-терминалами, штук	712 000	$712\,000 \cdot 0,0236 = 16\,083$	–

Дневной комиссионный доход Удмуртского отделения ПАО Сбербанк от эквайрингового обслуживания одной торгово-сервисной точки за 2016 г. определялся численностью населения республики (табл. 2), исходя из месячного оборота всего Сбербанка за данный период (см. рис. 4) и ставки комиссионного дохода 2,5% [5]: 4 461 млрд руб.: 12 = 371,75 млрд руб.

Таблица 2

Комиссионный доход Удмуртского отделения ПАО Сбербанк от эквайрингового обслуживания, руб.

Месячный оборот	Комиссионный доход в месяц по всем торгово-сервисным точкам	Комиссионный доход в месяц с одной торгово-сервисной точки	Дневной комиссионный доход с одной торгово-сервисной точки
$371\,750\,000\,000 \cdot 0,0103 = 3\,843\,613\,540$	$3\,843\,613\,540 \cdot 0,025 = 96\,090\,339$	$96\,090\,339 : 16\,083 = 5\,975$	$5\,975 : 30 = 199$

В итоге годовой доход Удмуртского отделения ПАО Сбербанк от подключения клиентов эквайринга к услуге автоплатежа за счет исключения потерь комиссионного дохода составил чуть менее 6 млн руб. (табл. 3).

Таблица 3

Потери комиссионного дохода Удмуртского отделения ПАО Сбербанк из-за несвоевременной оплаты услуг связи клиентами банка при их эквайринговом обслуживании

Количество простаивающих POS-терминалов	Количество дней простоя одного POS-терминала за год	Годовые потери комиссионного дохода, тыс. руб.
$16\,083 \cdot 0,15 = 2\,412$	$1 \cdot 12 = 12$	$2\,412 \cdot 12 \cdot 199 \cdot 10^{-3} = 5\,759,9$

Никаких единовременных затрат внедрение данной услуги не предполагает, поскольку ее подключение будет осуществляться в рамках существующих обязанностей сотрудников банка. Наличие же рекламных материалов, которые информировали бы клиентов о возможности подключения услуги «Автоплатеж для клиентов эквайринга», а также о выгодах, которые они при этом получают, является необходимым. Расчет расходов, связанных с организацией рекламной компании, представлен в табл. 4.

Таблица 4

Затраты Удмуртского отделения ПАО Сбербанк на рекламу финансовой услуги «Автоплатеж для клиентов эквайринга»

Стоимость одного рекламного буклета, руб.	Количество торгово-сервисных точек, которые необходимо обеспечить рекламными материалами	Годовые затраты на рекламу, тыс. руб.
60	16 083	$16\,083 \cdot 60 \cdot 10^{-3} = 965,0$

Очевидно, что дополнительный годовой доход Удмуртского отделения ПАО Сбербанк от внедрения данной финансовой услуги будет равен разности между величиной годовых потерь комиссионного дохода банка из-за несвоевременной оплаты услуг связи его клиентами при их эквайринговом обслуживании и годовыми затратами Удмуртского отделения ПАО Сбербанк на рекламное сопровождение этого внедрения. В итоге только для данного территориального отделения Сбербанка он составит почти 5 млн руб. ($5\,759,9 - 965,0 = 4\,794,9$ тыс. руб.).

Можно предположить, что выявленная анализом деятельности Удмуртского отделения ПАО Сбербанк причина не надлежащего качества эквайрингового обслуживания является типичной и для других регионов страны. Таким образом, целесообразно рекомендовать внедрение дополнительной финансовой услуги «Автоплатеж для клиентов эквайринга» всем территориальным банкам – отделениям ПАО Сбербанк – как инновации, способствующей развитию региональной финансово-кредитной инфраструктуры страны.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Гужина Г.Н. Банковские инновации для частных клиентов: проблемы и перспективы развития: монография. М.: Русайнс, 2017. 143 с.
2. Долгушина А.Я. Эволюция видов и моделей банковского обслуживания // Финансы и кредит. 2016. № 35 (707). С. 34-49.
3. Программа «Национальная банковская система России 2010–2020». М.: Ассоциация российских банков, 2009. URL: www.arb.ru/site/docs/NBS_10-20_050506.doc
4. Стратегия развития Сбербанка на 2014–2018 гг. URL: <http://www.sberbank.com/ru/about/strategy>
5. Годовой отчет ПАО Сбербанк за 2016 г. URL: <https://2016.report-sberbank.ru/ru#awards>
6. Годовой отчет ПАО Сбербанк за 2015 г. URL: <http://2015.report-sberbank.ru/ru/>

Поступила в редакцию 20.02.2018

V.A. Ivanov, A.S. Barysheva

DEVELOPMENT OF ACQUIRING IN THE UDMURT BRANCH OF SBERBANK

Acquiring for trade companies is a modern and rapidly developing financial service. Sberbank as the largest commercial bank of the country constantly expands its participation in the acquiring market and increases a number of different trade enterprises with provisions of acquiring services, by this it increases annual turnover from acquiring. Analysis of acquiring department activities in the Udmurt branch of Sberbank shows that the quality of the service depends on the connections' reliability between participants of the acquiring, in particular, a commercial bank that issued the bank cards and a shop that is the bank client. To improve the reliability of acquiring, the Udmurt Branch of Sberbank as an acquitting bank offers auto payment without payment refusal on the ground of the fact that the store was not able to refill bills in due time. The article substantiates the need to implement this extra service in banking as it demonstrates a significant economic efficiency for the Regional branch of Sberbank, that is, to compensate losses at the expense of commission earnings from decreasing terminal downtime of trade enterprises services by acquiring department of Sberbank Udmurt branch. It is concluded that the experience of quality enhancement of acquiring services may be used by other regional banks and other branches of Sberbank.

Keywords: acquiring, overdue payment for connection service, losses of the acquiring bank from commission charge, auto payment.

Иванов Валерий Александрович,
кандидат технических наук, доцент
ФГБОУ ВО «Удмуртский государственный университет»
426034, Россия, г. Ижевск, ул. Университетская, 1 (корп. 4)
E-mail: aae@inem.uni.udm.ru

Ivanov V.A.,
Candidate of Engineering, Associate Professor
Udmurt State University
Universitetskaya st., 1/4, Izhevsk, Russia, 426034
E-mail: aae@inem.uni.udm.ru

Барышева Альбина Сергеевна,
начальник сектора отдела торгового эквайринга
Удмуртское отделение ПАО Сбербанк
E-mail: albina010190@gmail.com

Barysheva A.S.,
Head of section at Department of Acquiring
Udmurt Branch of Sberbank
E-mail: albina010190@gmail.com