**Информация взята из:** https://www.sberbank.ru/ru/s\_m\_business/pro\_business/chto-takoe-ekvajring-i-kak-on-rabotaet/

**Как работает эквайринг**

Объясняем, что такое обратный эквайринг, POS-терминалы, банк-эмитент и зачем бизнесу подключать оплату картами.

**Кто участвует в эквайринге**

Эквайринг (от англ. acquire — «приобретать, получать») — это безналичная оплата товаров и услуг картой через платёжные терминалы на кассе или у курьера.

**Торговая точка** — бизнес, владелец которого хочет принимать оплату картами от клиентов и инициирует заключение договора эквайринга.

**Банк-эквайер** предоставляет бизнесу услугу и оборудование, обслуживает расчётный счёт продавца и получает комиссию от поступлений. Он несёт ответственность за техническую сторону операций по картам в торговой точке и регистрируется в национальных и международных платёжных системах: Visa, Mastercard, American Express, «Мир» и др.

**Банк-эмитент** — банк, выпустивший карту, которой пользуется клиент для оплаты покупки.

Для приёма платежей используют **POS-терминалы** (англ. point of sale — «точка продажи»). Через них можно платить обычными и бесконтактными картами, а также другими устройствами, например смартфонами. POS-терминал распечатывает **слип-чек —** нефискальный документ, подтверждающий операцию.

**Как устроен процесс оплаты**

**1**

Покупатель вставляет банковскую карту в терминал или прикладывает к нему смартфон, и карта считывается. При оплате через интернет покупатель вводит данные карты в специальном веб-интерфейсе.

**2**

Информация о платеже направляется в процессинговый центр банка-эмитента. Это подразделение осуществляет и контролирует бесперебойное проведение операций.

**3**

Банк-эмитент проверяет сумму остатка на счёте владельца карты. Покупатель подтверждает сделку ПИН-кодом или кодом из СМС. Это дополнительный шаг защиты от мошенничества и неправомерного использования карты. Однако при бесконтактной оплате он встречается довольно редко.

**4**

Процессинговый центр банка-эмитента списывает деньги со счёта покупателя и перенаправляет в банк-эквайер.

**5**

POS- или мобильный mPOS-терминал печатает два экземпляра слипа. Вместе с ним покупатель получает кассовый чек. При оплате через интернет кассовый чек приходит клиенту на электронную почту.

**6**

Банк-эквайер переводит деньги со своего счёта на счёт продавца за вычетом комиссии. Срок обработки платежа зависит от условий договора банка и торговой точки, но не может превышать трёх рабочих дней.

**Виды эквайринга**

**Торговый эквайринг**

Такой эквайринг используют в магазинах, предприятиях общепита и сферы услуг. Когда продавец заключает договор с банком, тот устанавливает в точках продавца POS-терминалы.

Банк должен обучить сотрудников компании работе с устройством, обеспечить бесперебойное функционирование терминалов и круглосуточную техническую поддержку. Обязанность продавца — уплачивать банку комиссию, размер которой определяется договором.

На сумму выплат влияют оборот и сфера деятельности. Например, для продуктового магазина комиссия ниже, чем для гипермаркета бытовой техники: во втором случае вероятность возврата товара выше. Если это произойдёт, придётся проводить операцию **обратного эквайринга** — возвращать деньги на карту покупателя. Это дополнительные затраты для банка, которые покрывает продавец.

**Интернет-эквайринг**

Так называют способ оплаты в интернете картой или электронными деньгами с использованием специальных интерфейсов, которые помогают сохранить конфиденциальность персональных и платёжных данных покупателя. В качестве дополнительной защиты клиента могут попросить ввести код подтверждения оплаты, высланный в СМС или уведомлении банковского приложения.

Комиссия в интернет-эквайринге самая высокая. Она может составлять в среднем 1,6–3,5 % и взиматься не только с продавца, но и с покупателя. Это связано с тем, что при интернет-эквайринге процессинговый центр обеспечивает повышенную защиту операций: использует системы безопасности и протоколы шифрования, чтобы введенные пользователем данные нельзя было перехватить.

**Мобильный эквайринг**

С помощью мобильного эквайринга покупатели расплачиваются карточкой в любой торговой точке, даже мобильной. Его подключают таксисты, курьеры, в автолавках, передвижных пунктах продажи и т. п.

Платежи принимаются через установленное на смартфон или планшет приложение, к которому по блютусу или кабелем подключается mPOS-терминал (от англ. mobile point of sale — мобильная точка продажи). Его можно использовать в любом месте, где есть стабильный мобильный интернет, в отличие от стационарных POS-систем в торговом эквайринге.

**ATM-эквайринг**

В это понятие входит возможность оплаты услуг (ЖКХ, мобильная связь, интернет или телевидение) через платёжные банкоматы, а также выдача наличных и пополнение банковской карты.

Главный минус этой услуги с точки зрения пользователя — комиссия, которую ему приходится платить сверх основной суммы за проведение платежей или при снятии наличных с карты. Чаще всего проценты берут кредитные организации, которые не являются партнёрами банка-эмитента, выдавшего карту.

**Чем эквайринг отличается от кассы**

Эквайринг позволяет произвести оплату картой. А контрольно-кассовый аппарат, или просто касса, нужен, чтобы фиксировать фискальные данные обо всех платежах для дальнейшей передачи в налоговую. При оплате картой продавец обязан использовать ККТ и выдавать клиенту кассовый чек в бумажном виде, а в некоторых случаях в электронном — по почте или в СМС.

**Плюсы эквайринга **

**Рост объёма продаж**

Деньги с карты люди тратят охотнее, чем наличные. Расплачиваться «пластиком» психологически проще: покупатель не держит деньги в руках, не видит, как их количество уменьшается, и испытывает меньше дискомфорта. Благодаря программам лояльности покупки по картам становятся выгоднее: часть потраченных денег возвращается. Кроме того, на банковском счёте обычно хранят более крупные суммы, чем носят в кошельке. Это способствует увеличению среднего чека.

**Привлечение новых клиентов**

Если в торговой точке не принимается оплата картами, можно потерять часть потенциальных клиентов: доля тех, кто использует только безналичный расчёт, увеличивается. По прогнозам экспертов, за 2020–2021 годы доля россиян, которые используют для оплаты только безналичные инструменты, вырастет до 4 %.

По скорости внедрения карточных платежей и мобильных платёжных систем Apple Pay и Google Pay Россия опережает западные страны. С 2010-го по 2018-й среднегодовой рост выручки безналичных платежей в России составил 22,1 %.

**Безопасность расчётов**

При безналичных расчётах невозможно расплатиться фальшивыми деньгами и почти исключается риск того, что кассир обсчитает покупателя: даже если он введёт неправильную сумму на терминале, в приложении клиента для онлайн-банкинга останется соответствующее подтверждение. Если клиента обсчитали наличными, доказать факт мошенничества гораздо сложнее.

**Сокращение расходов**

Чем больше людей платит картами, тем меньше наличных в кассе. Можно сэкономить на оплате инкассации.

**Удобство расчётов**

При оплате картой покупателям не нужно носить наличные с собой. Клиент не сталкивается с ситуацией, когда кассир не может найти сдачу.

**Бесплатное обучение персонала**

Банк-эквайер бесплатно обучает сотрудников торговой точки, что делает их профессиональнее и не требует вложений со стороны продавца.

**Минусы эквайринга **

**Банковская комиссия**

Если клиентов с банковскими картами мало и прибыль от них невелика, посчитайте, выгоден ли этот способ оплаты.

**Возможные технические проблемы**

Если возникнут технические неполадки, расчёты замедлятся или оплата картами вовсе перестанет работать.

**Деньги приходят не сразу**

Между платежом и поступлением денежных средств на счёт продавца обычно проходит от 1 до 3 дней.