

*Элмуратов Ш.З.*

**ЭКВАЙРИНГ – КЕЛЕЧЕККЕ КАДАМ КАТАРЫ**

*Элмуратов Ш.З.*

**ЭКВАЙРИНГ – КАК ШАГ В БУДУЩЕЕ**

*Sh.Z. Elmuratov*

**ACQUIRING MEANS A STEP INTO THE FUTURE**

УДК: 336

*Макалада - эквайрингге болгон ишкерлердин көз караштары чагылдырылган. Кичи, орто жана ири ишканалар үчүн эквайрингдин артыкчылыгы белгиленген. Пластикалык карталарды тейлөөчү терминалдарга мүнөздөмө берилген.*

**Негизги сөздөр:** эквайринг, терминал, Visa, кредиттик карта.

*Приведен взгляд на эквайринг со стороны предпринимателя. Отмечены достоинства эквайринга для малых, средних и крупных предприятий. Представлены характеристики терминала для приема пластиковых карт.*

**Ключевые слова:** эквайринг, терминал, Visa, кредитная карта.

*The author considers acquiring in terms of entrepreneurship, and marks the advantages of acquiring for the small, medium-sized and large companies. The characteristics are given for the terminal receiving plastic cards.*

**Key words:** acquiring, a terminal, Visa, credit card.

**Эквайринг** – бул ишканалар тарабынан сунушталуучу кызматтарга жана товарларга төлөм жүргүзүүдө эл-аралык төлөм системасынын банктык пластикалык картасын колдонууга жардам берүүчү кызмат. Картанын продуктасы – “Соода эквайринги”. Терминал бардык бизнес үчүн керектүү.

Ири жана орто бизнес үчүн бул терминалдын зарылчылыгы төмөнкүлөр (кардарлар өзүн өзү тейлөөчү 3 же андан көп кассасы бар дүкөндөрдө, дүкөндөр желелери чөйрөлөрүндө):

- заманбап соода желесиндеги зарыл атрибут;
- майда акчалардын зарылдыгын азайтат;
- кардарларды тейлөөнүн тездиги ашат;
- накталай акча менен соодалашуудагы тобокелчиликти азайтат;
- накталай эмес төлөмдөр каражаттарды инкассациялоого кеткен чыгымдарды азайтат;
- кошулуунун мөөнөтүнүн кыскалыгы (3 күндөн 15 күнгө чейин);
- минимум документтер менен бирдиктүү келишимдин чегинде дүкөндөр кошумча кошулушу [1, с. 62];
- дүйнөлүк лидерлердин жабдуулары колдонулушу жана техникалык камсыз болушу ж.б.

Кичи бизнес үчүн эквайрингдин артыкчылыгы төмөнкүлөр (соода түйүнүндөгү бөлүм, орточо дүкөн чөйрөлөрү):

- соода түйүнүнүн престижин көтөрүү;
- кредиттик карталарды тейлөө менен сооданын көлөмүнүн өсүшү;
- жаңы банк картасын кармоочу-кардарларды тартуу эсебинен кирешени көбөйтүп, ишкананын атаандаштык жөндөмдүүлүгүн көтөрүү;

- ишкананын пайдасын өстүрүү б.а. картадагы каражаттардын чектелбегендигинен, кардарлар сатып алууларга картаны колдонуу менен төлөм жүргүзгөндүктөн алар каражаттарды көп сарптайт жана сатып алууну тез-тез жүргүзүп турушат;

- төлөм жүргүзүү ыкмасынын заманбап инновациялуулугу, б.а. “эквайринг” кызматын колдонуу менен ишканалар – заманбап технологиялардын бардык артыкчылыгын колдонуучу өзүнүн сапаттуу имиджин түзөт;

- накталай акча каражаттарына байланышкан операциялар боюнча тобокелчиликти көзөмөлгө алуу, накталай акча менен соода жүргүзүүгө салыштырмалуу коркунучсуз жана жеңил, алдамчылык жана жасалма акчадан коркуу маселеси жаралбайт;

- накталай акча каражаттарынын айланышын камсыз кылууга кеткен чыгымдардын төмөндөшү, (накталай акчаларды сактоо, эсептөө жана инкассациялоо);

- тейлөөнүн ыңгайлуу шарты жана кыска мөөнөт аралыгында акча каражаттарын кайтаруу [2, с. 35].

Ири жана орто бизнес үчүн сунуштар 1-таблицада көрсөтүлгөн. Көрүп турганыбыздай банктар ири жана орто кардарларга жакшы багыт алат, алар үчүн ыңгайлуу болот.

Таблица 1. Ири жана орто бизнес үчүн сунуштар.

Продуктанын касиети	Жеке соода сунуштары	Кардар үчүн утуктар	Ыктымалдуулугу
Сатып алуучу карта менен төлөм жүргүзүү дүкөнүн тандайт	Терминалдын нактыгы кардардын күтүүсүн канагаттырууга жардам берет	Кардардын лоялдуулугун камсыз кылат	Ири дүкөндү кассалык аймагындагы карталар боюнча терминалсыз элестетүү кыйын
Терминалдын нактыгы товарларга болгон төлөмдөрдү накталай эмес формада жүргүзөт	Кардар накталай акча менен иштебейт	Майда акчаларды керектөөнү азайтат	Ири сандагы майда акчалардын жоктугу көйгөйлөрү чечилип, дүкөндөгү эсептешүү коопсуздугун арттырат
Терминалды колдонуу операцияларды жүргүзүү тездигин өстүрөт	Пластикалык карталар менен болгон операциялар 4 секунд ичинде жүргүзүлөт	Жасалма купюраларды кабыл алуу тобокелчилигин азайтат	Тейлөө тездигин өстүрүү кардарлардын лоялдуулугун көтөрөт
Эквайринг келишимин түзүү менен – соода түйүнү ар кандай банктык программалардын өнөктөшү болот	Өнөктөштүн статусу программанын катышуучуларынын топтогон бонусун товарларга төлөм жүргүзүүдө колдонушуна шарт түзөт	Кардарлардын агымын жана кирешени чоңойтууга жардам берет	Программанын өнөктөшүнүн статусу кардарларды соода түйүнүндө сатып алуусуна кошумча түрткү жаратат
Банктар – тейлөөнүн бирдиктүү стандартын каалаган жерде камсыздайт	Дүкөндөрдүн желесин кеңейтүүдө алардын жайгашыш шартына карабай минимум документтер керектелет	Бир байланыш тарап менен алакада болуу мүмкүнчүлүгү	Бир менеджер менен байланышып минимум документтерди сунуштоонун жеткиликтүүлүгү
Банктар жумушка туруктуулугу боюнча жогорку сапаттагы жабдууларды колдонот	Техникалык бузулуулар болгон учурда банктар аларды оңдоп-түзөтүү иштерин 48 сааттын ичинде камсыздайт	Жабдуулар бузулганда мүмкүн болгон жоготууларды максималдуу төмөндөтөт	Колдонулуучу жабдуунун сапатына ишенүү керектиги маанилүү
Банктар – эсептешүүлөрдү жүргүзүүдө коопсуздуктун жогорку деңгээлин камсыз кылат	Автоматташтырылган режимде операция жүргүзүү эрежелерин сактоо көзөмөлгө алынат	Компрометтик карталар менен болгон операцияларды токтотот	Бизнестин коопсуздугун камсыздоочу өнөктөштүн бар болушу зарыл

Кичи бизнес үчүн болгон сунуштарды карап көрөлү [2, с. 46].

Бүгүнкү күндө дүйнөдө 18 миллиондон ашуун төлөм картасы менен эсептешүү мүмкүнчүлүгү бар соода жана тейлөө ишканалары кездешет. Эквайрингдик кызмат көрсөтүүчү базардын дээрлик бөлүгү мүчө банктар - Visa жана MasterCard тарабынан ээленген. Ал эми АКШда American Express карталары кеңири таралган.

Интернет-эквайринг деген да түшүнүк кездешет. Ал төлөм карталарын интернет аркылуу атайын иштелип чыккан web-интерфейсти колдонуу менен төлөмгө кабыл алып, интернет-дүкөндөрдө эсептешүү жүргүзүүгө жана атайын электрондук системада ар кандай кызмат көрсөтүүлөргө (коммуналдык кызматтар, уюлдук жана стационардык телефон байланыштары үчүн, ж.б.) төлөм жүргүзүүгө жардам берет [2, с. 74].

Таблица 2. Кичи бизнес үчүн сунуштар.

Продуктанын касиети	Жеке соода сунуштары	Кардар үчүн утуктар	Ыктымалдуулугу
Карта менен эсептешүү мүмкүнчүлүгү кардарды ири суммада сарп кылуусуна үндөйт	Статистика боюнча, накталай эсептешүүгө салыштырмалуу карта менен төлөм жүргүзүүдө кардарлар 22%га көп сарп кылышат	Соода кирешесинин көлөмүнүн 5-10%га өстүрөт	Сатуунун көлөмүн өстүрүү үчүн бардык мүмкүнчүлүктөрдү колдонуу керек
Терминалдын барлыгы дүкөндүн престижин өстүрөт	Карта менен эсептешүү мүмкүнчүлүгү кардарларда ири, ишеничтүү соода түйүнү менен иш алып баруу ишеничи артат	Кардарлар тарабынан ишеним өсөт жана лоялдуулук көтөрүлөт	Кардардын лоялдуулугун көтөрүү зарыл
Терминалдын нактыгы кардардын ири сатып алуу ыктымалдуулугун өстүрөт	Сатып алуучуларга банкомат издөө зарылчылыгы жаралбайт	Атайын шартта сатып алуу жана арзан сатуу (распродажа) натыйжалуулугун көтөрөт	Бул мүмкүнчүлүктү колдонуу сооданы өстүрүүсү мүмкүн
Банк менен келишим түзүүдө ири өнөктөр менен иштөө мүмкүнчүлүгүн жаратат	Кардарлардын залында терминалды орнотууда – банктын маалыматтык логотиби жайгаштырылат	Банктын имиджинин эсебинен кардарларда ишеним деңгээли өсөт	Сатып алуучулардын лоялдуулугун жогорулатуунун жакшы ыкмасы

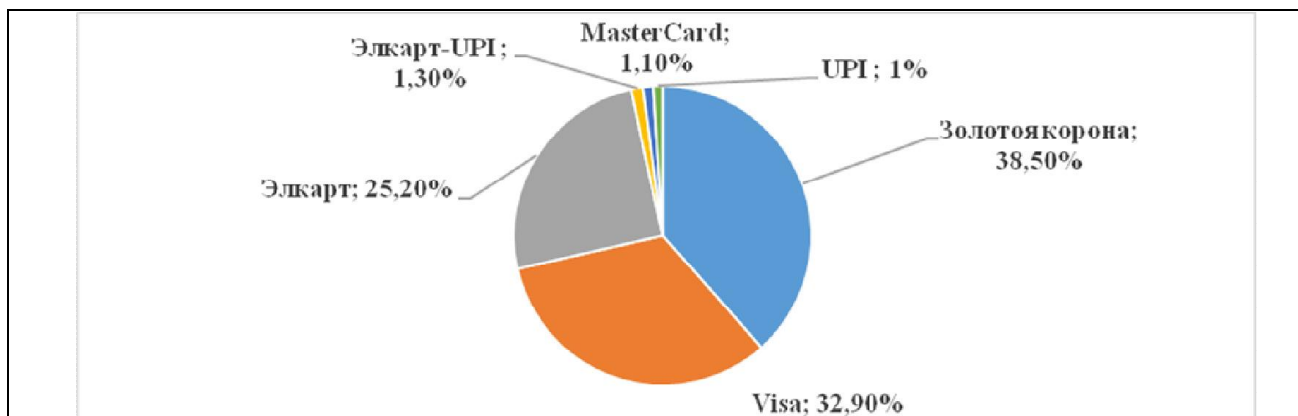
Карта ээлери бонустук программалардын катышуучусу болуп саналат	Ар бир үчүнчү кардар карта менен төлөм жүргүзүүдө кээ бир банктар тарабынан жүргүзүлүүчү сатып алуу суммасынан белгилүү пайызды кардардын бонус-счетуна которушуна кызыгышат	Сатып алууда кардарга кошумча кемитүү (скидка) сунушталат	Бонустук программа соода түйүнүндөгү сатып алууларга кошумча стимул берет
---	--	---	---

Эквайрингге банк карталары ээлерине накталай каражаттарын берүүлөр да кошулат. Мындай берүүлөр, көбүнчө, атайын орнотулган POS-терминалдын жардамы менен жүргүзүлөт. Мындай чөйрөгө карталарды кабыл алуучу ар кандай тейлөөчү түзүлүштөрдү да кошууга болот.

Интернет-эквайринг – бул интернет аркылуу банктын дебеттик жана кредиттик карталарын төлөмгө кабыл алуу. Интернет-эквайрингдин кызматын сунуштоо үчүн эквайер-банктар жана процессингдик борборлор атайын иштелип чыккан интерфейсти колдонушуп, интернет-дүкөндөр жана онлайн-сервистер сайттарында карта ээлерине төлөм жүргүзүүгө өбөлгө түзүшөт. Интернет-эквайринг сервис катары стандарт эквайрингден эч нерсеси менен айырмаланбайт. Себеби картадагы маалыматтар дүкөндөгү кардридерлер тарабынан окулбастан – төлөөчү өзү сайттагы атайын жашырылган төлөм формасына салуу менен жүргүзүлөт.

Банк карталарынын эмиссиясы жана эквайринги кызматын бүгүнкү күндө Кыргызстандагы 25 коммбанктардын 22си сунуштайт. Алардын ичинен эл-аралык төлөм системасы карталарынын эквайери жана эмитенти болуп 13 коммерциялык банктар эсептелет. Улуттук “Элкарт” төлөм системасы боюнча 18 банк кызмат көрсөтөт.

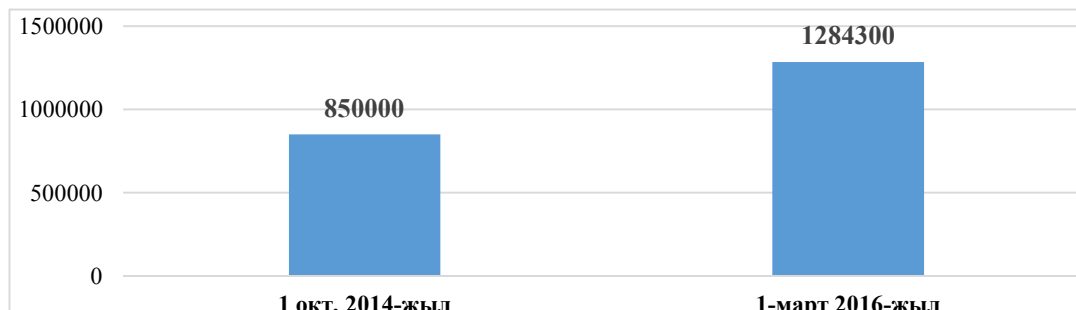
Диаграмма 1. Кыргызстандагы төлөм карталарынын түрү боюнча таралышы.



Өлкөбүздө пластикалык карта базары эми өнүгүп келе жатат. Негизинен кыргызстандыктардын көпчүлүгү картада акча кармабайт жана аларды накталатып алышат.

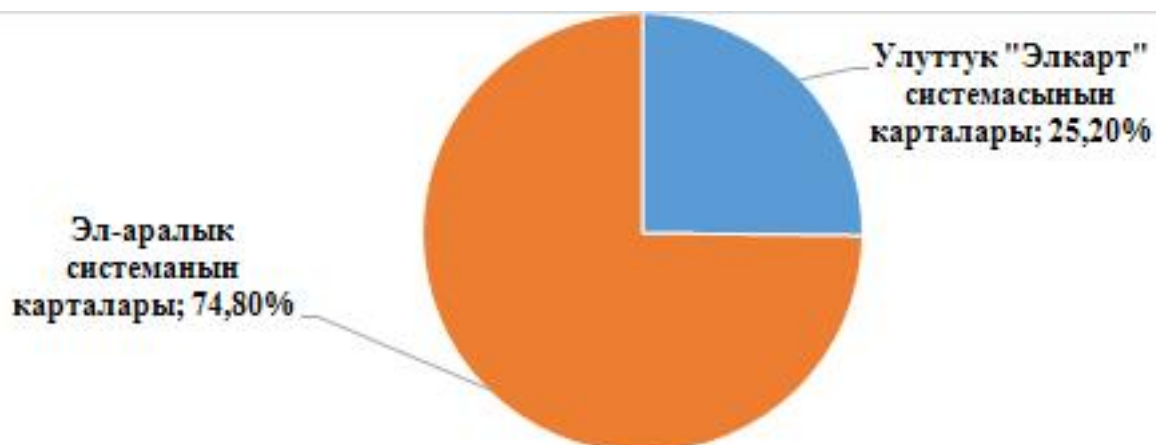
Улуттук банктын маалыматына таянып айтсак, Кыргызстандагы төлөм карталарынын жалпы жыйындысы 2016-жылдын 31 мартында 1,28 млн. Түзгөн. Ушул эле көрсөткүч бир жарым жыл мурда, башкача айтканда ар кандай төлөм системасынын карталары 2014-жылдын 1-октябрында 850 миңди түзгөн.

Диаграмма 2. Кыргызстандагы чыгарылган карталардын саны (даана).



Улуттук “Элкарт” системасы карталарынын саны бүгүнкү күндө 323311ди түзөт. Ал эми эл-аралык системанын карталары 960969ду түзөт.

Диаграмма 3. Улуттук жана эл-аралык система боюнча карталардын таралышы.



Көп жылдын статистикалык маалыматына ылайык Кыргызстанда төлөм карталары тилекке каршы, негизинен накталай акчаларды алуу үчүн гана колдонулуп келет (операциялардын жалпы көлөмүнүн 90%дан көбү). Карта ээлеринин калган бөлүгү интернеттен сатып алуу жүргүзүп, POS-терминалдар аркылуу товарларга жана кызматтарга

а төлөшөт. 2015-жылы картадан накталай акча алуу көрсөткүчү 96,7%ды түзгөн.

Бул – керектөөчүлөрдүн психологиясынын дээрлик өзгөрүлүшүнүн байкалбагандыгын жана төлөм карталарын колдонуучулардын финансылык сабаттуулугунун аздыгын билдирет, ошондой эле соода-сервистик ишканаларынын төлөм картасы менен төлөм кабыл алуусу үчүн POS-терминалдар орнотуудан баш тартышы финансылык сабаттуулугунун аздыгын айгинелейт.

Накталай эмес эсептешүүлөрдүн өтө жайлык менен өнүгүшү – карта менен төлөө жер-жерлерде, ошондой эле кичи жана орто бизнеске кошулуучу ишканалар массасында жеткиликтүү болмоюнча улана бериши толук ыктымал.

**Адабияттар:**

1. Башкатова Ю.И. Управленческие решения / Ю. И. Башкатова. М., 2010. 89 с.
2. Финансы, денежное обращение и кредит: Учеб. / Под ред. В.К. Сенчагова. – М.: Проспект, 2007.
3. Белоглазова Г.Н. Деньги, кредит, банки / Г.Н. Белоглазова. СПб.: Питер, 2011. 392 с.
4. Исхакова З.Д. Экономикс // Бишкек 2013.
5. Материалы из сайта Нацстатком.
6. Материалы из сайта НБКР.

**Рецензент: к.э.н. Жапаров Г.Д.**