предприятиям изменились, в результате чего убыточные терминалы и терминалы с недостаточными оборотами демонтировали», — делится наблюдениями Владимир Климентьев.

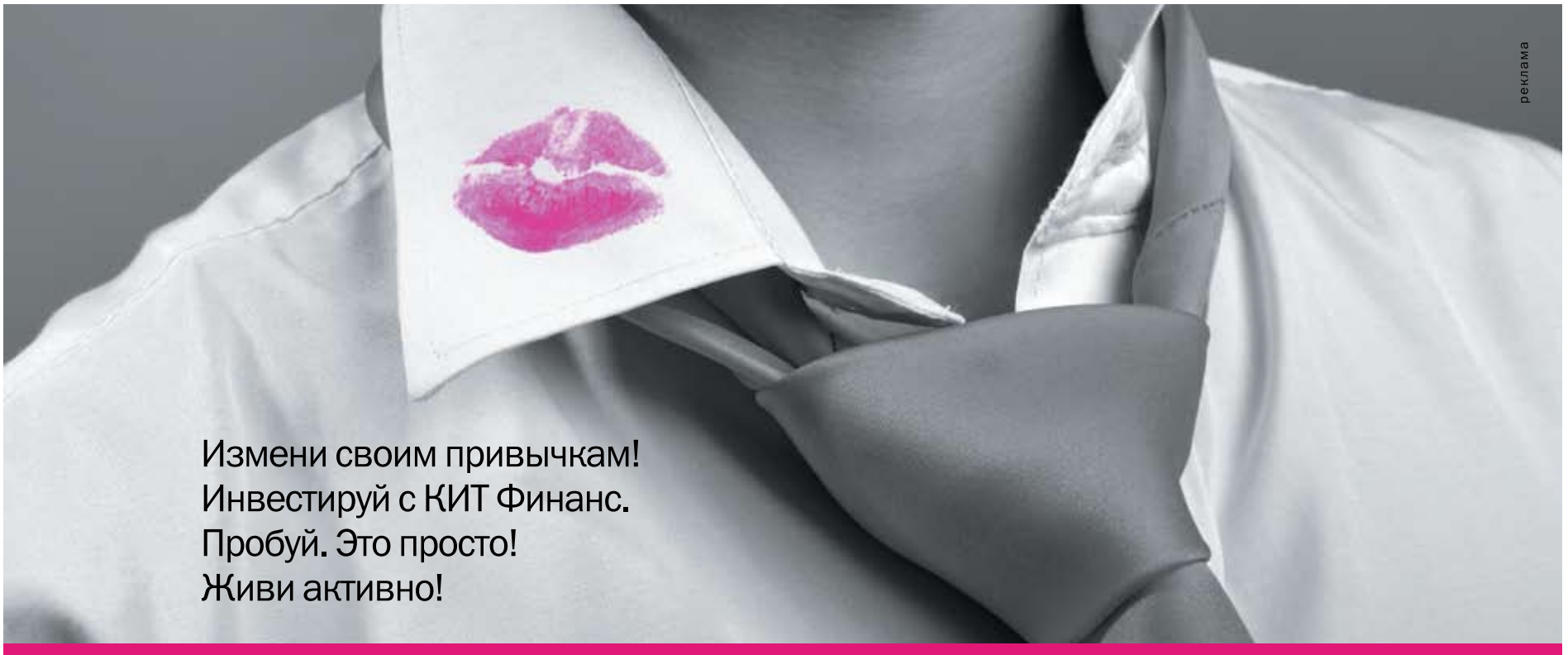
Первопричина происходящего, на взгляд управляющего филиалом ВТБ24 в Санкт-Петербурге, вице-президента банка Михаила Иоффе, заключается в сложном положении в ритейле, сложившемся за последние годы. Впрочем, по словам управляющего ВТБ24, в последние месяцы ситуация стала меняться в лучшую сторону, что позволяет ожидать роста числа банковских POS-терминалов в Санкт-Петербурге. А дальнейшее развитие направления будет происходить главным образом за счет открытия новых торгово-сервисных объектов, в которых жители города никогда не перестанут нуждаться.

Помешать светлым перспективам по развитию эквайринга банкирам может то же, что и ритейлерам — высокие тарифы процессинговых систем. По словам Виктора Климентьева, в условиях растущей конкуренции окупаемость многих эквайринговых контрактов становится критической, а увеличение ставок платежных систем только подливает масло в огонь. Поэтому серьезного снижения цен на услугу не происходит, хотя у отдельно взятых предприятий можно встретить нерыночные тарифы, которые иногда ниже расценок платежных систем. Подобные ситуации Виктор Климентьев объясняет тем, что при комплексном обслуживании клиента банк может покрыть свои расходы по эквайрингу за счет доходов по другим направлениям сотрудничества.

Надеясь на лучшее, финансисты, тем не менее, развивают смежные направления, которые смогут компенсировать падение спроса на торговый эквайринг. Наиболее очевидным и близким направлением, которое вскоре сможет приносить не меньшие доходы, может стать интернет-эквайринг. «Нами наблюдается тренд перемещения предприятий торговли и услуг в интернет. Это достаточно большой сегмент: сюда входит продажа техники, аксессуаров, мебели, ювелирных изделий, предметов роскоши, дизайнерской одежды, туристических услуг, страхование, консалтинг, заказ товаров для дома, доставка еды и так далее», — считает Виктор Климентьев. С тем, что удаленные продажи вскоре станут одним из самых быстроразвивающихся направлений банковского бизнеса, соглашается Елена Биндусова. Однако пока это только перспективы, и ближайшие несколько лет оборот в традиционной торговле будет по-прежнему многократно превышать оборот в интернете. ■

ВАСИЛИЙ ДЕРЮГИН

ПОКУПАТЕЛЯМ УДОБНО ОПЛАЧИВАТЬ ПОКУПКИ ПЛАСТИКОВОЙ КАРТОЙ. ПОТЕРИ, КОТОРЫЕ КОМПАНИИ НЕСУТ ИЗ-ЗА ЭКВАЙРИНГА, НЕКОТОРЫЕ БИЗНЕСМЕНЫ СЧИТАЮТ МАРКЕТИНГОВЫМИ РАСХОДАМИ



Каждый инвестор имеет право — налево

КИТФинанс
Брокерская компания

www.brokerkf.ru
8 (800) 700-00-55

Тариф «Активный»*

Брокерская комиссия — 0,025% по ценным бумагам;
40 коп. за контракт; сниженные ставки по маржинальному кредитованию. Самым активным призы.**

*Срок действия тарифа "Активный" с 11 апреля 2011 г. по 31 июля 2011 г. Ставки комиссионного вознаграждения Компании приведены с учетом НДС, но без учета комиссионных вознаграждений сторонних организаций. Ознакомиться с полным текстом тарифов можно на сайте brokerkf.ru. ** Сроки проведения Конкурса "Самый активный инвестор" — с 1 июля 2011 г. по 30 сентября 2011 г. Вся необходимая информация о проводимом Конкурсе "Самый активный инвестор", в т.ч. информация о порядке участия в Конкурсе, размещена на официальном сайте Организатора http://www.brokerkf.ru. (странице конкурса на сайте). КИТ Финанс (ООО) Лиц. ФСФР России на осуществление брокерской деятельности № 078-06525-100000 от 14.10.2003