

Развитие приёма карт компаниями малого и среднего бизнеса

Департамент по работе со стратегическим партнёрами и
торгово-сервисными предприятиями, Россия

Март 2018

Прогностические заявления и отказ от ответственности

Настоящая презентация содержит прогностические заявления в значении закона США «О реформировании системы частного судопроизводства в сфере ценных бумаг» 1995 года. Эти заявления обычно определяются такими словами, как «перспективы», «прогноз», «предположительно», «возможно», «ожидается», «будет» и другими сходными выражениями.

Примеры таких прогностических заявлений включают, среди прочего, заявления, которые авторы делают о деятельности компании Visa, экономических перспективах, росте населения и аналитических данных.

Все заявления, отличные от заявлений об исторических фактах, могут являться прогностическими заявлениями, которые актуальны только на тот момент, когда они были сделаны, не гарантируют будущих показателей и связаны с определенными рисками, неопределенностью и другими факторами, многие из которых не подконтрольны авторам и сложны для прогнозирования.

Исследования, результаты исследований, аналитические данные, рекомендации, оценки перспектив, утверждения и др. (далее – «Заявления») следует рассматривать только как ориентировочные. На такие Заявления не следует полагаться при маркетинговом, юридическом, нормативно-правовом или ином консультировании.

Эти Заявления следует оценивать независимо, с учетом конкретных потребностей Вашего бизнеса и любых применимых законодательных и нормативно-правовых актов.

Компания Visa не несет ответственности за использование вами таких Заявлений, включая любые ошибки или любые допущения или выводы, которые могут быть сделаны вами на основе их использования.

Краткое описание



Цель

Масштабируемые решения, позволяющие малым и средним предприятиям принимать карты:

- Простое и дешевое решение, посредством которого прием карт станет неотъемлемой частью бизнеса компании в сегменте МСП
- Возможность продемонстрировать преимущества решения большому числу малых и средних предприятий с помощью небольших инвестиций



Пути реализации

Не ограничивайтесь существующими на рынке решениями:

- Различные POS-терминалы (POS, mPOS, бесконтактные и т. д.)
- Различные способы оплаты (наличные деньги, QR-коды, онлайн-банкинг и др.)
- Государственное регулирование и многое другое



Наши ожидания

Нам нужны примеры комплексных решений для малых и средних предприятий, которые убедят их принимать карты без каких-либо сомнений.

Изучите деятельность МСП, продумайте интегрированные решения, которые объединят все существующие и возможно новые элементы экосистемы платежей в единое целое.

Ключевые вопросы

Ситуация

Низкое проникновение карт в сегменте малых и средних предприятий (МСП) вызвано неразвитой инфраструктурой приема карт.

Основные причины:

- Банкам невыгодно предоставлять услугу приема карт МСП из-за низкого торгового оборота
- Некоторые МСП предпочитают наличные деньги для ухода от налогов и не понимают преимуществ электронных платежей.



Как это влияет на деятельность Visa?

Все ещё большая доля транзакций по картам Visa приходится на снятие наличных в банкоматах ~ 70%. Карты Visa могут использоваться по-другому, что обеспечит дополнительный оборот и увеличит чистую прибыль Visa.



Как это влияет на клиентов?

Ограниченный прием карт в МСП в регионах не позволяет эквайерам и эмитентам получать дополнительные доходы от операций оплаты товаров/услуг, не только от снятия наличных в банкоматах.



Как это влияет на потребителей?

Держатели карт Visa смогут более безопасно и быстро оплачивать покупки/услуги картами там, где им ранее приходилось платить наличными. Использовать кредитные карты, получать кешбэк и бонусы за лояльность по ко-бренд картам.



Что мы пытаемся достичь / решить в отношении деятельности Visa

- Расширить сеть приема карт среди предприятий малого и среднего бизнеса
- Увеличить частоту использования карт потребителями в сегменте ежедневных расходов
- Разработать наилучшую модель взаимодействия с партнерами / вендорами на рынке для того, чтобы расширить сеть приема карт МСП

Проблемы МСП



Оборот

Банки не желают инвестировать в терминалы или обслуживание торгово-сервисных предприятий с нестабильным и небольшим оборотом менее 100 000 рублей в месяц.

При MDR (комиссия, взимаемая с торгово-сервисного предприятия за каждую операцию с картами) на уровне 2% выручка эквайера составляет ~ 0,5% / ~ 250 рублей с клиента торгово-сервисного предприятия

Расчетный период

Малые и средние торгово-сервисные предприятия считают, что трехдневный расчетный период является слишком длительным, поскольку их бизнес требует ежедневный оборот и ежедневную оплату работы продавцов (15% от оборота)

Налоги

Некоторые торгово-сервисные предприятия неохотно принимают карты для того, чтобы избежать уплаты налогов. В случае индивидуальных предпринимателей (ИП) сумма налога составляет 6% от оборота.

Таким образом, при MDR на уровне 2% затраты на приём карт составляют 33% расходов в дополнение к налоговой нагрузке.

Цена терминала

Торгово-сервисные предприятия неохотно покупают терминалы (стоимостью от 15 000 до 40 000 рублей за терминал)

Ставка

Малые и средние торгово-сервисные предприятия считают ставку (MDR) очень высокой. Комиссии эквайеров для микробизнеса с чеком менее 300 руб. (0,3% по MDR) также высокие.

Недостаток информации

Низкая осведомленность о преимуществах электронных платежей.

Из >5 млн. малых и средних торгово-сервисных предприятий только 4% принимают карты

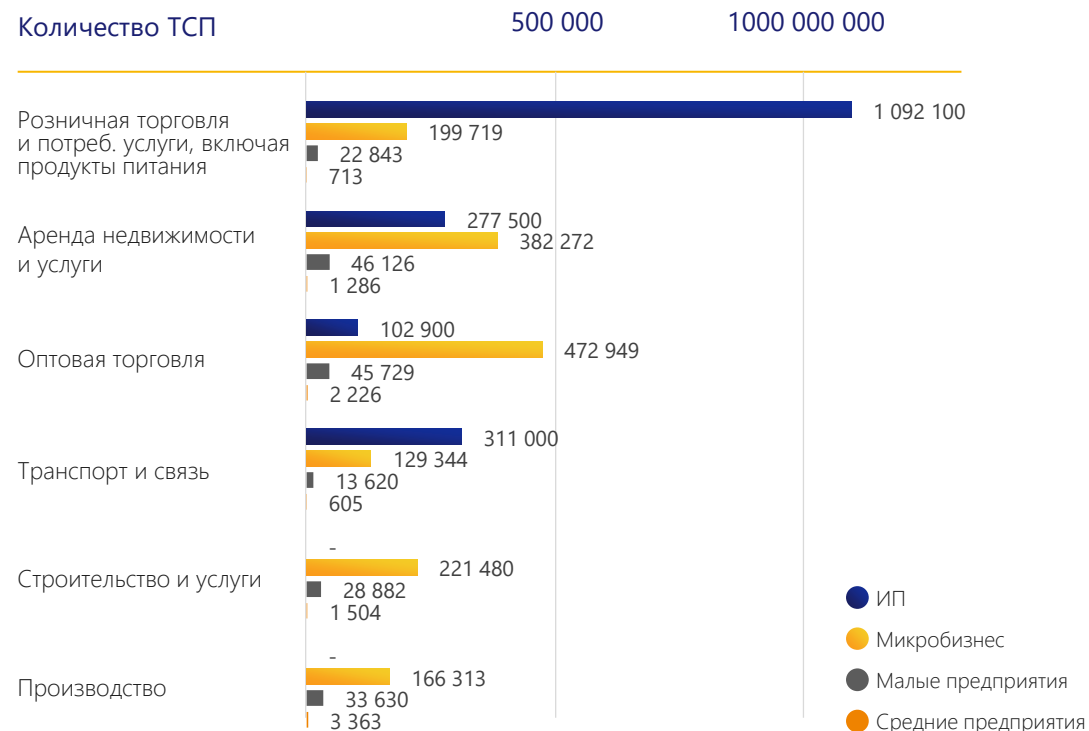
МСП в России

	Микробизнес	Малые предприятия	Средние предприятия		Микробизнес	Малые предприятия	Средние предприятия	Итого
Объем годовых продаж	<2M\$	<13M\$	<33M\$	ИП	99% (3,0M)	1%	0%	3,0M
Количество сотрудников	<15	<100	<250	Предприятия	90% (2,4M)	9%	1%	2,7M
				Итого	95% (5,4M)	5%	0%	5,7M

Микроторговля¹ — абсолютный приоритет

Объем годовых продаж на торгово-сервисное предприятие, млн. долл.	ИП	Микробизнес	Малые предприятия	Средние предприятия
Розничная торговля и потреб. услуги, включая продукты питания	0.12	0.12	1.36	6.85
Аренда недвижимости и услуги	0.03	0.05	0.63	4.1
Оптовая торговля	0.15	0.14	2.38	11.76
Транспорт и связь	0.02	0.06	0.81	4.63
Строительство и услуги	0	0.08	1.01	5.1
Производство	0	0.07	0.89	5.72

¹Продовольственные товары, продукты питания, услуги



Типичные представители МСП



Магазин у дома



Автосервис / Мойка



Точка общепита

Частный предприниматель

Микро МСП

Частный предприниматель

Расположен в регионах

в Москве или Московской области, открыт 24 часа

в Москве на железнодорожной станции

Торговая площадь ~ 20 м²

~100 м²

~10 м²

В ассортименте продукты питания первой необходимости и спиртные напитки

Шиномонтаж / Автомойка и прочие услуги по уходу за автомобилем

Продажа фастфуда и алкоголя

Ежемесячный объем продаж
~ 10 000\$

~ 10 000 - 15 000\$

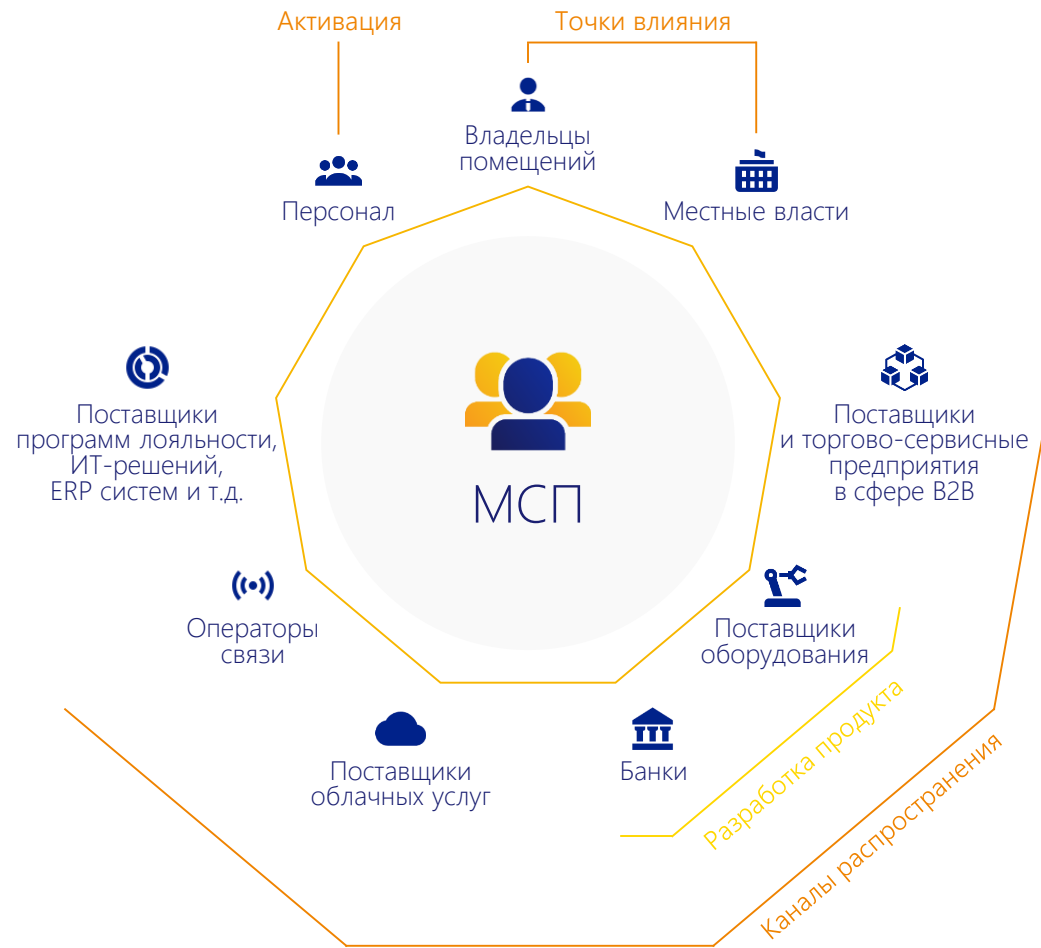
~ 3 000 - 5 000\$

Ограниченный прием карт
(POS-терминал хранится под прилавком)

Карты не принимаются

Карты не принимаются
Предпочтение наличным

Экосистема МСП



Решения для малых и средних торгово-сервисных предприятий по приему карт

Автономный / мобильный POS-терминал	POS-терминал или PIN-pad, интегрированный с кассовым аппаратом	mPOS	Электронная торговля / покупки с использованием мобильных приложений	Выставление счетов	Платежи с использованием QR-кодов
<p>Преимущества</p> <ul style="list-style-type: none"> – Продавец может приобрести или взять в аренду POS-оборудование – Стоимость эквайринга ниже, чем в электронной коммерции 	<ul style="list-style-type: none"> – PIN-pad может стоить дешевле, чем автономные POS-терминалы – Более быстрый процесс оплаты, так как нет необходимости вводить сумму транзакции дважды – Более удобный в использовании 	<ul style="list-style-type: none"> – Устройство дешевле, чем POS / PIN-pad – Лучше всего подходит для страховых агентов и торгово-сервисных предприятий, работающих по схеме «оплата при доставке» 	<ul style="list-style-type: none"> – Клиенты могут оплачивать «на ходу» – Лучше всего подходит для торгово-сервисных предприятий, работающих в сфере электронной коммерции, для получения предоплаты – Может обеспечить повышение частоты транзакций 	<ul style="list-style-type: none"> – Нет необходимости покупать POS-оборудование – Может использоваться не только в электронной коммерции 	<ul style="list-style-type: none"> – Аналогично выставлению счетов – Нет необходимости покупать POS-оборудование
<p>Недостатки</p> <ul style="list-style-type: none"> – Более медленный вариант по сравнению с интегрированным решением, так как сумма транзакции должна вводиться вручную 	<ul style="list-style-type: none"> – Стоимость интеграции 	<ul style="list-style-type: none"> – Самые дешевые mPOS, которые поддерживают возможность приема карт только с магнитной полосой, как Square, не могут быть использованы в России, где преобладают карты с чипом и PIN-кодом – Продавцу необходим смартфон или планшет для работы с mPOS 	<ul style="list-style-type: none"> – Может использоваться только для транзакций без предъявления карты (платежи через интернет, платежи в приложениях) – Более высокая стоимость эквайринга 	<ul style="list-style-type: none"> – Продавцу необходим смартфон или планшет для создания счета / платежной ссылки – Потребителю требуется смартфон или планшет для оплаты – Возможны проблемы со связью – Более высокая стоимость эквайринга – Низкий уровень конверсии 	<ul style="list-style-type: none"> – Потребителю требуется смартфон или планшет для оплаты, а также установить приложение – Возможны проблемы со связью

Правовая база

Федеральный закон от 15.07.2016 [№ 54-ФЗ](#) «О применении контрольно-кассовой техники при осуществлении наличных денежных расчетов и (или) расчетов с использованием электронных средств платежа»

В нем устанавливаются новые правила использования кассового оборудования предприятиями и индивидуальными предпринимателями, включая следующие изменения:

- Налогоплательщики должны передавать фискальные данные в Федеральную налоговую службу в режиме онлайн
- Налогоплательщики должны иметь возможность отправлять электронную копию чека по электронной почте
- Введены новые обязательные реквизиты кассовых чеков

Новые требования являются обязательными для МСП и вступают в силу в соответствии со следующим графиком:

- Февраль 2017 г. – запрещается устанавливать оффлайн кассовые аппараты
- Июль 2017 г. – существующие оффлайн кассовые аппараты должны быть заменены, за исключением налогоплательщиков, работающих по единому вмененному подоходному налогу или упрощенной системе налогообложения
- Июль 2018 г. (отложено до 2019 г.) – все существующие оффлайн кассовые аппараты должны быть заменены всеми налогоплательщиками

Как это может повлиять на развитие приема карт МСП:

- Все МСП должны приобрести новые онлайн кассовые аппараты (средняя цена 400-500 долл. США)
- Все МСП должны обеспечить подключение к интернету для передачи данных в режиме онлайн
- Количество МСП, работающих в сфере «теневой экономики», уменьшится

Кроме того, МСП с годовым объемом продаж > 0,66 млн долл. США (40 млн руб.) обязаны с октября 2017 года принимать карты МИР в соответствии с Федеральным законом [№ 161-ФЗ](#) «О Национальной платежной системе». Поскольку то же самое оборудование используется для приема карт, скорее всего, карты Visa будут приниматься такими торгово-сервисными предприятиями по умолчанию.

Барьеры и мотивация принимать карты

Барьеры

Наличными удобнее	31%
Клиенты не ощущают потребности в этой услуге	29%
Боимся технических проблем	23%
Слишком большая комиссия	16%
Необходим хороший доступ в интернет	10%
Использование этой услуги не характерно для нашего сегмента	10%
Наш банк не предлагал подключить эту услугу	8%
Проблемы со связью или Интернетом	8%
Эта услуга слишком сложная	6%
Боимся мошенников	5%
Слишком высокая стоимость терминала	4%
У нашего банка нет такого оборудования или он не может предоставить их в нужном для нас количестве	3%
У нашей компании нет интернет-магазина	2%

Стимулы

Если услугу будут требовать клиенты / покупатели	45%
Приемлемый размер комиссии	29%
Хорошая и своевременная техническая поддержка	26%
Приемлемая стоимость терминала	21%
Если этой услугой будут пользоваться наши конкуренты	18%
Если кто-то детально объяснит преимущества этой услуги и научит ею пользоваться	16%
Если наш банк предложит подключить эту услугу	14%
Возможность предоставления банком такого вида оборудования (беспроводных терминалов)	11%
Улучшение качества Интернета или связи	8%
Если у нас появится интернет-магазин или сайт	4%
Если мы будем уверены в том, что эта услуга работает хорошо и все платежи через Интернет-эквайринг будут доходить на наш счет	4%
Улучшение в торговой точке качества интернета или связи для того, чтобы терминал работал без сбоев	4%

Основные тренды, связанные с электронными платежами в сегменте МСП

Комплексные решения

Банки активно разрабатывают комплексные решения для МСП, в том числе относящиеся к приему карт, коммерческим картам, кассовым аппаратам и т. д.

Поставщики платежных услуг

Поставщики платежных услуг, кассовых аппаратов и поставщики POS-оборудования начинают играть все более важную роль на рынке эквайринга.

Банки с государственным участием

Крупные государственные банки увеличивают долю на рынке эквайринга; эквайринговый бизнес частных банков находится под угрозой.

Бесконтактные платежи

Бесконтактные платежи становятся популярными благодаря приходу Apple Pay, Samsung Pay и других систем.

Федеральный закон №54-ФЗ

Федеральный закон №54-ФЗ «О применении контрольно-кассовой техники» будет способствовать переходу от использования наличных денег к электронным платежам.

Рост электронной торговли

Объемы электронной торговли растут более ускоренными темпами по сравнению с объемами наземного эквайринга.

Мобильные приложения

Мобильные приложения становятся неотъемлемой частью повседневной жизни потребителя; всё, включая платежи, переходит на мобильные телефоны.

Примеры решений на других рынках

Red qiubo (Мексика)



Платформа, позволяющая микробизнесу увеличить свою производительность и конкурентоспособность в сравнении с крупным бизнесом.

С помощью Red Qiubo небольшие продуктовые магазины могут принимать к оплате карты, продуктовые ваучеры, а также дополнительные услуги, например, оплата за электроэнергию или счета за услуги связи, являясь дополнительным источником комиссионного дохода для владельца магазина.

Источник: http://www.milenio.com/negocios/bimbo-visa-negocios-terminal-tarjeta_de_credito_0_181781834.html

Payleven mPOS + prepaid card (Бразилия)



Решение позволяет малому бизнесу получать платежи с использованием payleven Chip & PIN считывателя карт, не имея счета в банке. Деньги будут переведены напрямую на prepaid-карту.

Prepaid-карта выпускается на имя ТСП и доставляется вместе с Chip & PIN считывателем карт. Владельцы магазинов могут использовать карту для покупок или снятия наличных в АТМ. В дополнение, все транзакции оплаты с использованием prepaid-карты отображаются в личном кабинете payleven, таким образом можно контролировать платежи.

Источник: <https://www.finextra.com/pressarticle/60726/payleven-targets-brazils-non-banked-with-visa-prepaid-card>

Нам нужны примеры комплексных решений для малых и средних предприятий, которые убедят их принимать карты без каких-либо сомнений.

Изучите деятельность МСП, продумайте интегрированные решения, которые объединят уже существующих или новых участников экосистемы в одно целое.