



## РОССИЙСКИЙ ТОПЛИВНЫЙ СОЮЗ

123056, г. Москва, ул. Красина, д. 27, стр. 2, тел./факс: (499) 251-81-23, e-mail: info@rfu.ru

Исх. № от 19.07.2021 г.

Начальнику Управления контроля  
финансовых рынков ФАС России  
О.С. Сергеевой

Уважаемая Ольга Сергеевна!

В ответ на запрос от Федеральной Антимонопольной Службы от 06.07.2021 г. № 07/55562-ПР/21 предоставляем следующую информацию.

**1) Об издержках автозаправочных станций по поддержанию системы безналичных платежей с использованием платежных карт (эквайринга) в период с 2019 года по настоящее время (примеры в процентном выражении и (или) денежном эквиваленте), а также сравнительные показатели издержек автозаправочных станций по поддержанию данной системы безналичных и наличных платежей.**

К издержкам, связанным с поддержанием системы безналичных платежей с использованием платежных карт (эквайринга) относятся:

- комиссия за эквайринг (в среднем 0,7-0,8 руб. с каждого проданного в 2021 году литра топлива), устанавливаемая банком, предоставляющим данную услугу (средняя комиссия по эквайрингу в топливной рознице составляет 1,5%-1,8% от оборота);
- аренда или стоимость закупки платежных терминалов (может быть включена в стоимость комиссии эквайринга);
- расходы на интернет-соединение между платежным терминалом и банком.

Стоимость услуг инкассации наличных средств составляет 0,2-0,4% от суммы оборота, что в 4-7 раз ниже расходов бизнеса при приеме безналичных платежей по банковским картам.

При этом доля платежей по банковским картам существенно увеличилась за последние несколько лет за счет снижения использования клиентами наличных денежных средств, что привело к существенному росту расходов АЗС на банковский эквайринг:



**2) Об издержках автозаправочных станций по поддержанию системы безналичных платежей с использованием QR-кодов в рамках Системы быстрых платежей Банка России в период с 2019 года по настоящее время (примеры в процентном выражении и (или) денежном эквиваленте), а также сравнительные показатели издержек автозаправочных станций по поддержанию данной системы безналичных и наличных платежей.**

К издержкам, связанным с поддержанием системы безналичных платежей с использованием с использованием QR-кодов в рамках Системы быстрых платежей (далее – СБП), относятся:

- комиссия за перевод посредством СБП (~0,2 руб. с каждого проданного литра топлива в 2021 году), установленная в размере 0,4% с оборота;
- расходы на разработку ИТ решения для интеграции сервиса СБП и имеющейся ИТ системы АЗС. Например, данные инвестиции у ООО «Шелл Нефть», наиболее продвинутом в этом направлении, составили 12,7 млн. руб. на всю собственную сеть АЗС или 55,2 тыс. руб. на каждую АЗС;
- расходы на установку клиентских мониторов на прикассовой зоне АЗС для отображения QR-кодов на оплату для клиентов. Данные расходы могут составить до 55 тыс. руб. на 1 АЗС;
- расходы на маркетинговую поддержку и продвижение оплат с использованием QR-кодов через СБП. Ежегодный расход на всю сеть АЗС ООО «Шелл Нефть» оценивается в 9,5 млн. руб.;
- дополнительные расходы в рамках программы лояльности для поощрения клиентов, использующих оплаты через СБП, в виде начисления двойных бонусных баллов. Данные расходы составляют ~0,5% от оборота (0,25 руб. на каждый литр проданного топлива).

В 2021 году доля использования оплат через СБП составляет ~1% от безналичных платежей с использованием банковских карт или ~0,7% от всех розничных продаж на АЗС.

**3) О действующей стоимости услуг эквайринга для автозаправочных станций.**

Средние рыночные ставки по эквайрингу для топливной розницы составляют 1,5%-1,8% от оборота.

**4) О действующей стоимости услуг оплаты по QR-кодам в рамках Системы быстрых платежей Банка России для автозаправочных станций.**

Для топливной розницы стоимость услуг оплаты по QR-кодам в рамках Системы быстрых платежей составляет 0,4% от оборота.

**5) О действующей стоимости услуг оплаты по QR-кодам для автозаправочных станций в рамках иных систем, отличных от Системы быстрых платежей Банка России.**

Для топливной розницы стоимость услуг оплаты по QR-кодам в рамках платежной системы Webmoney составляет ~0,95% от оборота.

**6) О факторах, влияющих на использование автозаправочными станциями тех или иных способов безналичной оплаты, в том числе обстоятельствах, сдерживающих или способствующих использованию таких способов.**

На использование сетями АЗС тех или иных способов безналичной оплаты влияют следующие факторы:

1. Банковская транзакционная комиссия и инвестиции на внедрение нового способа оплаты в торговых точках;
2. Удобство для клиентов и безопасность в использовании;
3. Готовность инфраструктуры со стороны платежной системы или банка и проникновение способа оплаты во все секторы бизнеса;

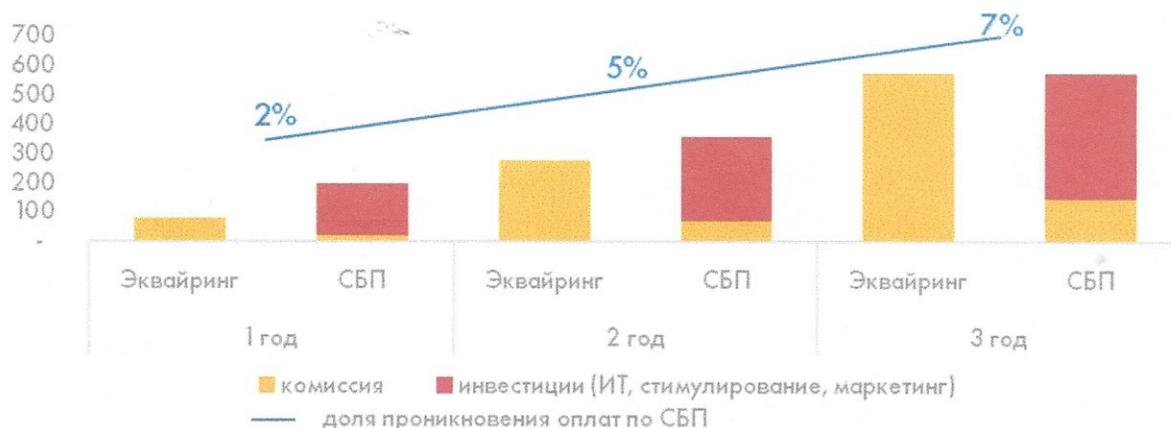
#### 4. Осведомленность клиентов, маркетинг.

Из вышеперечисленных требований в настоящий момент СБП отвечает только 1 пункту о выгодной для бизнеса транзакционной комиссии (0,4%), тогда как остальные нуждаются в качественном улучшении и в данный момент являются сдерживающими факторами для широкого распространения оплат через СБП (сложная механика, недостаточные усилия по маркетинговой поддержке СБП со стороны НСПК, отсутствие полноценного подключения Сбербанка к СБП).

#### 7) О препятствиях, с которыми сталкиваются автозаправочные станции при переходе к использованию и использованию оплаты по QR-кодам в рамках Системы быстрых платежей Банка России и иных систем (услуг) оплаты по QR-кодам.

На текущий момент в связи с низким процентом оплат через СБП, необходимостью дополнительных инвестиций в маркетинг, стимулирование использования этого метода оплат клиентами, расходами на интеграцию в ИТ систему АЗС СБП не является экономически эффективной альтернативой банковскому эквайрингу. С учетом перечисленных видов расходов инвестиции со стороны топливной розницы в платежи через СБП окупятся минимум в течение 3 лет и только если доля проникновения СБП превысит 7% на третий год использования:

#### Сравнение расходов по безналичным методам оплат на 1 АЗС накопительным итогом, тыс руб.



Так, в 2021 году доля операций через СБП на ООО «Шелл Нефть», составляет только 1% при существенных инвестициях в стимулирование клиентов на использование СБП (маркетинг, поощрительное начисление баллов лояльности, PR-кампании).

#### 8) Предложения по минимизации затрат при использовании безналичной оплаты с помощью эквайринга, а также с использованием оплаты по QR-кодам в рамках Системы быстрых платежей Банка России и иных систем (услуг) оплаты по QR-кодам.

В сегменте топливного ритейла сложилась беспрецедентная ситуация, когда целая отрасль вне зависимости от принадлежности к ВИНКом, давно работает в режиме отрицательной маржинальности. Отрасль является одной из самых зарегулированных в России, при этом, что парадоксально, в значительной степени именно американские и европейские компании (VISA и Mastercard) определяют ее маржинальность и фактические перспективы дальнейшего развития. Установленные этими компаниями ставки интерченджа самым существенным образом влияют на ставку эквайринга в том числе для предприятий топливного ритейла. Сложившаяся система ставок по эквайрингу для предприятий российской экономики, в частности для предприятий топливного ритейла (1.5-1.6%) давно устарела и

требует значительного пересмотра для приведения в соответствие со ставками ресторанов быстрого питания (до 0,9-1%).

При этом в настоящий момент СБП не является эффективной и экономически выгодной альтернативой традиционному банковскому эквайрингу по причинам, указанным в пунктах 6, 7.

**Таким образом, предлагаются следующие меры по минимизации затрат бизнеса при использовании безналичных оплат:**

1. Проанализировать сложившиеся ставки интерченджа, установленные иностранными платежными системами VISA и Mastercard, для различных секторов экономики Российской Федерации на примере предприятий топливного ритейла на предмет их соответствия сложившимся экономическим условиям.

2. Рекомендовать иностранным платежным системам VISA и Mastercard привести ставки интерченджа, установленные для предприятий топливного ритейла (~1,5-1,8%) в соответствие с текущей рентабельностью топливной розницы по аналогии со ставками ресторанов и кафе быстрого питания (0,9-1%). В странах Центральной и Восточной Европы ставки интерченджа для АЗС составляют 0,2-0,3%, что является наиболее приемлемым с точки зрения маржинальности бизнеса АЗС и перспектив долгосрочного развития топливной розницы.

3. Обеспечить качественное и планомерное развитие альтернативных способов оплат, в частности СБП. Для СБП необходимо упрощение пути клиента, например, внедрение собственного мобильного приложения или прозрачная интеграция в единое стороннее приложение, а также дополнительное продвижение СБП силами НСПК/ЦБ среди целевой аудитории и развитие инфраструктуры путем расширения количества банков и ритейлеров, использующих СБП.

*С уважением,*

Президент



Е.А. Аркуша