



Ведущая темы
Александра КРЫЛОВА

электронный

Российский рынок электронных платежных систем находится на подъеме. К изучению темпов его роста каждая группа игроков подходит по-своему – кто-то собственными силами проводит опросы пользователей, кто-то обращается в консалтинговую компанию. В результате разброс оценок прироста в 2012 г. оказался широким – от 25 до 40%, а итоги развития российского рынка электронных платежей за этот период к концу апреля 2013 г. подведены еще не были.

Драйверов рынка несколько: курс государства на снижение находящейся в обращении денежной массы (сегодня 30% российского фонда оплаты труда переводится на банковские карты), введение новых правил регулирования, усиливающееся проникновение вглубь страны широкополосного интернета, достигшее уже в среднем 55%.

В числе сдерживающих факторов эксперты называют некую разрозненность рынка, его расслоение на отдельные, достаточно замкнутые сегменты (терминальные платежи, интернет-эквайринг и интернет-деньги, а также банки и операторы сотовой связи), отсутствие общепринятой терминологии и единого подхода к оценке важнейших рыночных характеристик.

Но главный из них все-таки – недостаточная финансовая грамотность населения, низкая его активность в использовании для платежей банковских карт, причем даже в офлайновых точках продаж, не говоря уже об интернете, незнание возможностей систем интернет-денег. Из всех сегментов рынка электронных платежей самым популярным остается терминальный, не в последнюю очередь потому, что он работает с наличными деньгами граждан.

Станет ли повышение осведомленности массового пользователя об электронных платежах той задачей, решение которой будет способствовать объединению усилий разных групп игроков рынка? Или каждая из них будет развиваться, исходя из собственных бизнес-амбиций и бизнес-интересов? И как расстановка сил, сложившаяся на рынке электронных платежных систем, скажется на клиентах – получателях платежей и на нас, потребителях их услуг? Ответы на эти вопросы – в теме номера «ИКС».

Фокус



«Кооперенция» вокруг
электронных денег

Гуру



Оптимистичный
сценарий актуален

Игроки



Мобильные операторы
готовы играть
существенную роль

Подробности



Платежи москвичей
в адрес города – на
единую платформу

Дискуссионный
клуб



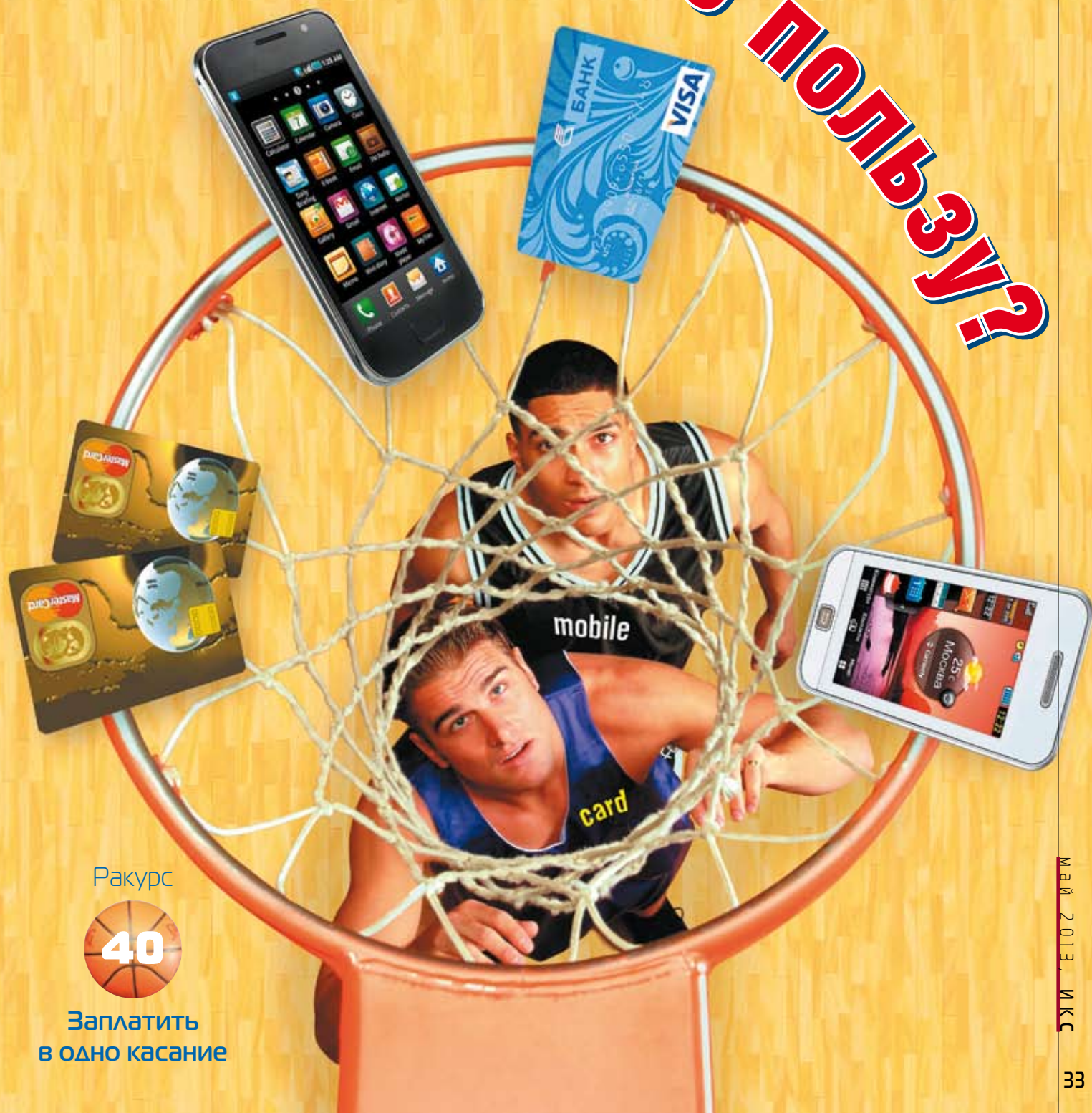
Безопасность
vs быстрое действие

платеж. В чью пользу?

Концептуальный поворот



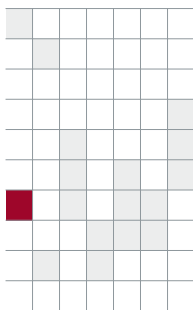
Смартфон превращается...
в POS-терминал



Ракурс



Заплатить
в одно касание

Ф
О
К
У
С

«Кооперенция» вокруг электронных денег



Появление в российском законодательстве понятия «электронные денежные средства» позволило выйти из «серой» зоны на рынок легальных финансовых услуг сразу нескольким группам игроков. Системы интернет-денег, операторы мобильной связи, агрегаторы платежей, до лета 2011 г. оперировавшие электронными деньгами без регулирования, получили возможность продолжать развивать бизнес по осуществлению платежных транзакций, хотя и на новых условиях, но зато на вполне законных основаниях. Таким образом, игроков, желающих и имеющих полное право участвовать в разделе российского рынка, на котором обращается цифровая наличность, прибавилось. И все они – банки, системы интернет-денег, операторы связи – выходят в смежные сегменты, берутся за новые роли, то вступая в долгосрочные партнерства, то подспудно конкурируя друг с другом. Этакая кооперенция – кооперация с конкуренцией – получается.

Рынок и его структура

Оборот рынка электронных платежных систем в 2012 г. консалтинговое агентство J'son & Partners оценило в 1811 млрд руб. – именно такой объем средств пропустили через себя два основных сегмента: дистанционных финансовых сервисов и терминалов, как банковских, так и небанковских. Рост оборота этого рынка по сравнению с 2011 г., по данным аналитиков агентства, составил 24%, а к 2017 г. они прогнозируют его удвоение, до 3740 млрд руб. Несмотря на ужесточение требований, предъявляемых регулятором к бизнесу терминальных сетей, доля этого сегмента в структуре рынка электронных платежных систем выше, хотя и ненамного, чем доля сегмента дистанционных финансовых сервисов (51% против 49%). Тенденция к снижению маржинальности терминального

бизнеса в полной мере даст о себе знать в том же 2017-м, когда доля сегмента в обороте рынка ЭПС упадет до 30%. Оборот сегмента дистанционных финансовых услуг в 2012 г. составил 896 млрд рублей, показав по отношению к 2011 г. рост на 48%. В свою очередь, в структуре этого сегмента выделяются подсегменты банковских сервисов (интернет-банкинга) с долей 66%, небанковских сервисов (интернет-денег) – 31% и мобильных сервисов – 3%.

Таким образом, в зафиксированной аналитиками ситуации к концу 2012 г. первенство по обороту электронных денежных средств держали банки.

ДБО: победное шествие

Эксперты в области информатизации банков отмечают, что дистанционное банковское обслуживание, как физических, так и юридических лиц, сегодня становится неотъемлемой частью бизнеса кредитной организации. По итогам исследования российского рынка таких систем, проведенного агентством CNews Analytics в 2012 г., системы ДБО для юридических лиц используют 94% из 100 крупнейших по активам российских банков. Системы дистанционного банковского обслуживания для физических лиц распространены несколько меньше – они есть в 83% банков, входящих в Топ-100.

«ДБО не может не быть, поскольку стоимость транзакции самообслуживания существенно ниже. Мотивы, которыми руководствуются банки, принимая решение об их внедрении, тоже понятны – вложения в маркетинг и в разработку профессионально защищенной системы должны быть окупаемы с точки зрения количества транзакций», – комментирует Виктор Ковалев, руководитель направления по стратегическому планированию банка «Хоум Кредит».

Около 24,3 млн клиентов этого банка, входящего в Топ-30, могут дистанцион-

но управлять своим счетом через веб-портал банка, телефонный банк, интернет-банкинг, SMS-уведомления, мобильный банкинг и банковские приложения для устройств под iOS, Android и Windows Phone. Его «дежурные эксперты» консультируют потенциальных клиентов в Facebook и Twitter. В числе направлений, которые будут развиваться в будущем, В. Ковалев называет платежи через операторов сотовой связи, мобильные точки по приему банковских карт, а также кооперацию с компаниями, внедряющими у себя технологии Near Field Communication (NFC). По его мнению, результаты постоянного расширения спектра цифровых каналов взаимодействия банка с клиентами станут заметны через два-четыре года, когда в активную жизнь вступит поколение, рожденное в эпоху глобального интернета, в сознании которого уже сформировался образ электронного платежа как естественной составляющей жизни.

Деньги под прессом

«Электронные денежные средства» – понятие, введенное в оборот летом 2011 г. Федеральным законом «О национальной платежной системе» № 161-ФЗ, принятия которого ждали системы интернет-денег, нуждавшиеся в признании этого термина легитимным. Закон, с одной стороны, регламентировал их деятельность на рынке, с другой, по мнению экспертов Российской ассоциации электронных коммуникаций, фактически вынудил платежные системы принять новые правила игры и выработать новые формы рыночного поведения.

Кроме того, закон повысил входной барьер в этот сегмент для компаний нефинансовой сферы и, наоборот, понизил его для игроков из финансового сектора. «Поскольку одним из обязательных требований закона «О национальной платежной системе» стало участие в платежном бизнесе банковских организаций либо небанковских кредитных организаций (НКО), – отмечает Андрей Попков (QIWI Кошелек), – число участников рынка сократилось за счет компаний, для которых этот вид бизнеса не являлся профильным (читай: которые не смогли получить лицензию НКО. – *Авт.*). Однако крупные игроки – основные платежные сервисы – сохранили свои позиции».

Действительно, у «большой тройки» платежных систем – Visa QIWI Wallet, WebMoney Transfer и «Яндекс.Деньги» (так расставили их в своем исследовании аналитики J'son & Partners), на долю которой в 2012 г. приходилось 90% российского рынка интернет-денег (281 млрд руб., рост за год – 72%), проблем с получением лицензии не возникло. А вот надежный партнер из сферы финансовых услуг, сотрудничество с которым придало бы новый импульс их развитию, был нужен. Недаром в конце 2012 г. компания QIWI Кошелек подписала с международной платежной системой Visa стратегическое соглашение, направленное на повышение качества и безопасности ее сервиса, а так-

же на расширение его географического присутствия. Примерно в то же время объявили о партнерстве «Яндекс.Деньги» и Сбербанк. Они создают совместное предприятие для разработки и продвижения розничных платежей в интернете под брендом «Яндекс.Деньги» на основе технологий этой платежной системы. Таким образом Сбербанк, получающий три четверти уставного капитала новой компании, рассчитывает усилить позиции на рынке электронной коммерции и интернет-платежей, а «Яндекс», сохраняющий за собой блок-пакет – 25% акций плюс 1 руб., обретает в лице Сбербанка партнера, соответствующего масштабам бизнеса.

Все вышесказанное подтверждает большой интерес крупных банков не просто к расширению присутствия в интернете, а к использованию его виртуальных просторов в качестве площадки для ведения основного бизнеса.

Встречное движение

В том, что касается регулирования сферы мобильных платежей, операторам связи повезло больше, чем игрокам рынка интернет-денег. Закон «О национальной платежной системе» закрепил сложившуюся к этому моменту бизнес-схему проведения платежа со счета абонента.

По словам Дениса Зырянова (MegaLabs), изменения затронули главным образом существующий в сфере

→ **Результаты постоянного расширения цифровых каналов банк – клиент станут заметны, когда в активную жизнь вступит поколение эпохи глобального интернета**

мобильных платежей понятийный аппарат (вместо термина «предоплаченная карта» в тексте появилось понятие «электронных денежных средств») и правила взаиморасчетов операторов связи с кредитными организациями. Теперь схема проведения мобильных платежей выглядит, по словам Виктора Маркелова («ВымпелКом»), следующим образом: «Мы как оператор возвращаем аванс, внесенный абонентом за услуги связи в банк-партнер, тот производит эмиссию денежных средств, оплата в которых и переводится в сторону товарно-сервисного предприятия, чьи услуги или товары приобретает абонент».

Иными словами, участие в этой схеме кредитной организации обязательно. Она выступает в роли расчетного банка, действующего по поручению клиента, которое он дает через своего оператора связи.

Каждый из операторов большой тройки отношения с банком-партнером выстраивает по-своему. МТС оказывает мобильные финансовые услуги через МТС-Банк, крупнейшим акционером которого является АФК «Система», партнером «ВымпелКома» по реализации различных сервисов в области мобильных платежей выступает Альфа-Банк, совместно с которым они владеют

платежной системой RURU. А у компании MegaLabs в партнерах сразу четыре банка и одна расчетная небанковская организация.

Есть ли между партнерами почва для конкуренции? Д. Зырянов считает, что нет: «Мы все-таки работаем совсем в другом сегменте, и если в чем-то пересекаемся с банками, то незначительно».

Всё так, но не совсем. Действительно, средний размер платежа, который производится со счета мобильных операторов, невелик. Например, у «Вымпел-Кома» он составляет около 250 руб. Но, как признает В. Маркелов, в настоящее время делается всё для того, чтобы абоненты пополняли свой счет на такие суммы, которых хватит не только на оплату услуг связи, но и на покупку мобильных приложений на Google Play, артефактов для онлайн-игр и т.п. А поскольку совершать платежи со счета мобильного телефона удобно, есть основания полагать, что привыкший использовать его в качестве альтернативного кошелька абонент, возможно, и не захочет обращаться для осуществления регулярных платежей к услуге интернет-банкинга.

Обострению наметившейся конкуренции может способствовать внедрение в недалеком будущем технологии бесконтактных платежей. Ведь NFC-чип может встраиваться как в банковскую карту, так и в смартфон, и трудно сказать, что выберет пользователь, который

салонах и офисах Сбербанка терминалов, автоматически считывающих штрих-код на рассылаемых абонентам счетах.

Курс на привлечение как можно большего числа партнеров по приему платежей за свою услугу спутникового доступа в интернет KiteNet еще в период подготовки ее запуска взяли компании «Русат» и «Радуга-Интернет». Абоненты могут оплачивать KiteNet через абонентский счет оператора сотовой связи, банковские карты, системы интернет-платежей, платежные терминалы, салоны связи, отделения Сбербанка и «Почты России». «Все платежные системы работают с нами за комиссионное вознаграждение 3–5% с транзакции, – рассказывает Дмитрий Гордиенко («Русат»). – Самый "дорогостоящий" наш партнер по приему платежей – компания ОСМП (бренд QIWI), но он же и самый прибыльный. А наименее затратны для абонентов оплата с банковских карт, через систему "Яндекс.Деньги" и платежи с мобильного телефона "Билайн».

Основная проблема заключается в том, что потребители услуги KiteNet, да и не только они, сегодня еще совершают ошибки при перечислении денег по электронным каналам. Более того, по опыту российского сервиса по доставке товаров из зарубежных интернет-магазинов Vipont.Ru, заказчики товаров из российской глубинки зачастую не умеют пользоваться электронными деньгами и не имеют электронных кошельков.

**Привыкший использовать мобильный телефон
в качестве альтернативного кошелька абонент,
возможно, и не захочет пользоваться
для регулярных платежей интернет-банкингом**

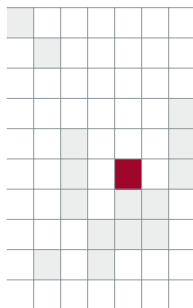
чаще постоянно имеет при себе мобильное устройство, а не кошелек. Впрочем, пока доля банковских карт с поддержкой этой технологии не превышает 1% (по словам Николая Жмуренко («Смартфин»), в августе 2012 г. из 220 млн эмитированных в России карт лишь около 500 тыс. поддерживали бесконтактные платежи), уровень проникновения NFC-смартфонов в существующую базу мобильных устройств ненамного выше, и об этом витке конкуренции банков и операторов связи говорить рано.

Получатели платежей – за

Они очень заинтересованы в расширении спектра способов оплаты своих товаров и услуг. Это подтверждает своеобразный рекорд Московской городской телефонной сети, которая в 2012 г. добилась удвоения доли платежей, поступающих по электронным каналам, – с 40 до 80% в общем объеме средств, полученных от своих абонентов, вполне консервативной аудитории. Компания объясняет столь впечатляющие темпы роста полным переходом на онлайн-оплату услуг, расширением круга партнеров по приему электронных платежей, а также внедрением новых платежных сервисов, например, установкой в ее собственных

Схема работы сервиса, предполагающая, что клиент осуществляет платеж в адрес международного платежного агрегатора компании W1 (известной в России как «Единый кошелек»), которая по запросу Vipont.Ru переводит средства в ее офис в США, а его сотрудники выкупают заказанные товары, проверяют их, упаковывают и отправляют в Россию, укладывается в рамки российского законодательства. И, как утверждает Кирилл Ладыгин (Vipont.Ru), остается таковой и после вступления нашей страны в ВТО. При этом клиентам доступна оплата товара через терминальные сети, салоны связи, банковские карты, банковские переводы и электронные кошельки. К. Ладыгин не исключает, что в результате ценовой конкуренции между агрегаторами платежей (или агрегаторами и банками) комиссия для Vipont.Ru и/или для ее клиентов может снизиться.

Если на поле, на котором совершают ходы основные игроки рынка электронных платежных систем, взглянуть глазами потребителя, то можно увидеть, что банки, системы интернет-платежей, операторы сотовой связи решают общую задачу превращения России из страны наличных в страну электронных денег. И чем дольше каждый участник рынка будет оставаться в игре, тем больше возможностей будет у рядовых пользователей найти наиболее выгодные условия для проведения удаленных платежей. ИКС



Актуален ОПТИМИСТИЧНЫЙ сценарий

Федеральный закон «О национальной платежной системе», принятый в 2011 г., продолжает вступать в силу. О том, какое влияние это оказало и еще окажет на развитие рынка электронных платежей в нашей стране, рассуждает Виктор ДОСТОВ, председатель совета ассоциации «Электронные деньги».



Виктор ДОСТОВ

Рынок электронных платежей в России сегодня переживает второе рождение, находясь под воздействием одновременно двух факторов. Во-первых, вырос спрос на мгновенные удаленные платежи, что во многом является заслугой распространения

интернета и онлайн-коммерции. Во-вторых, рынок получил специализированное регулирование. (В Европе это произошло достаточно давно – там первая директива по электронным деньгам появилась в 2000 г., а рекомендация по электронным платежным инструментам еще раньше – в 1997 г.) Окончательные оценки рынка за 2012 г. пока не подготовлены, но мы с уверенностью ожидаем, что рост его оборота окажется не меньше, чем в 2011-м, т.е. близким к 100%.

В связи с тем, что новое регулирование практически уравнило банки и системы электронных денег, обязав последние получать статус кредитных организаций, сегментация на рынке стала неочевидной. На мой взгляд, все большую роль будут играть сотовые операторы, которые серьезно нацелены на сектор мобильных платежей. Уже сейчас аудитория мобильной коммерции исчисляется десятками миллионов, и, вероятно, ее рост ускорится.

А вот системам электронных денег придется подумать о поиске новых драйверов развития. Несмотря на весьма существенные темпы роста оборота таких систем – за последние годы на 75–80% в год, – с 2011 г. мы отмечаем замедление прироста аудитории. В 2011 г. число электронных кошельков в России увеличилось на 13% – до почти 34 млн. В условиях неизбежного насыщения рынка компании, работающие в этом сегменте, будут постоянно озабочены поиском и выводом на рынок новых сервисов, за счет которых и они смогут в ближайшие годы наращивать число пользователей электронных денег.

Новое регулирование дало операторам таких систем возможность долгосрочного стратегического плани-

рования. Главная заслуга закона «О национальной платежной системе» в том, что он установил для отрасли предсказуемые и прозрачные правила игры. Получив их, компании стали привлекательны для крупных инвесторов, иллюстрацией чего стала покупка доли «Яндекс. Денег» Сбербанком. Наконец, закон предоставил дополнительную защиту прав потребителям, что, надеюсь, повысит их доверие к финансовым услугам в целом.

В прошлом году на российском рынке усилился процесс гибридизации платежных инструментов: появились «кошельки», привязанные к физическим банковским картам, различные формы интеграции prepaid-мобильного счета с «кошельками» и картами.

Вторая по значимости тенденция – возросший интерес банков к электронным платежным услугам. В 2013 г. этот тренд сохранится, хотя он не обязательно приведет к массовому созданию банками собственных платежных сервисов. На мой взгляд, скорее активизируется их сотрудничество с уже действующими на рынке системами электронных денег.

Даже при пессимистичном развитии событий рост российского рынка составит порядка 50% в год. Но на фоне тех тенденций, которые мы наблюдаем последние несколько лет, вероятность пессимистичного сценария невелика, несмотря на то что некоторые опасения вызывают периодические попытки ужесточения законодательства в финансовой сфере. Куда актуальнее оптимистичный сценарий, который предполагает ежегодное удвоение объема рынка. Его главными предпосылками станут рост спроса на удаленные платежи и постепенная реализация мер по стимулированию безналичных расчетов.

Как впишется в этот контекст развитие сервисов по технологии NFC? Для меня пока непонятно. Несмотря на перспективность NFC-технологии в целом, ее потенциал в сфере платежей остается нераскрытым. Уже несколько лет Google экспериментирует с бесконтактным платежным приложением, но широкого распространения оно так и не получило. Отсутствие единого подхода к использованию NFC в платежной отрасли, к сожалению, вызывает разочарование у некоторых



игроков. Например, международная платежная система PayPal вовсе отказалась от разработки проектов на основе NFC.

Проблема еще и в том, что на поле NFC слишком много игроков – производители телефонов, платежные системы, мобильные операторы. Всем им необходимо

прийти к консенсусу по поводу распределения ролей во внедрении подобных проектов. Поэтому оптимизм здесь скорее сдержанный. Возможно, через несколько лет NFC придет и в массовые электронные платежи, но пока попытки ускорить этот процесс успехом не увенчались. ИКС

Мобильные операторы готовы играть существенную роль

на развивающемся рынке электронных платежей. О возможностях и барьерах на пути этого бизнеса, схемах взаимодействия разных игроков и сервисах мы беседуем с Виктором МАРКЕЛОВЫМ, директором по продуктам и развитию бизнеса «ВымпелКома».



Виктор МАРКЕЛОВ

– Сколько абонентов «Билайн» пользуются сегодня мобильными платежами и в адрес каких провайдеров услуг они чаще всего их осуществляют?

– Пользователей мобильной коммерции у нас сегодня более 2 млн человек. Большинство из них – это

жители крупных российских городов, причем не только обеих столиц. Одними из наиболее популярных направлений в мобильной коммерции являются платежи в социальных сетях (на этих площадках абоненты приобретают «местную валюту» для оплаты подарков и участия в рейтингах и голосованиях), оплата онлайн-игр, мобильной связи и погашение банковских кредитов. Несколько реже мобильный телефон используется для того, чтобы заплатить за интернет, спутниковое ТВ, услуги ЖКХ.

– Насколько комиссия, которая берется с абонента при проведении мобильных платежей, сдерживает прирост пользователей?

– Источником комиссии выступает либо торговое-сервисное предприятие, в пользу которого проводится платеж, либо конечный пользователь. Одни торговые-сервисные предприятия готовы платить больше, другие – меньше, соответственно и комиссия с пользователя может быть меньше, больше или вообще отсутствовать. Размер комиссии для разного вида платежей колеблется от 2 до 5%. Тенденция к ее снижению на рынке уже существует. Мы и сами снизили комиссию на денежные переводы наших абонентов и теперь хотим посмотреть, насколько за счет этого увеличатся объем платежей и база пользователей.

– Какие мобильные платежные сервисы вы видите в качестве драйверов роста проникновения услуги?

– Первое перспективное направление – онлайн-игры, как многопользовательские, так и казуальные. Последние приобретаются абонентами спонтанно, от случая к случаю, и потому способ оплаты с лицевого счета у оператора подходит для них идеально. Впрочем, у нас хорошо растут продажи и тех и других. Второе направление – это погашение кредитов. Потребительское кредитование населения будет развиваться, а возможность отправить платеж в счет погашения кредита с мобильного телефона очень удобна, поскольку экономит время. Мы также планируем начать оказание финансовых услуг в наших офисах для того, чтобы абонентам было удобно вносить на свой счет средства, которые предназначены не только для оплаты услуг сотовой связи, но и для различных мобильных платежей, включая погашение кредита.

– Предлагая услуги по проведению платежей в счет погашения кредитов, вы вступаете в конкуренцию с банками?

– Банки заинтересованы в развитии самой системы потребительского кредитования, это для них наиболее интересная часть бизнеса. А выбор канала погашения – это вопрос удобства клиентов, и тут банки не ревнуют их к мобильным операторам.

Другое дело, если мы сами будем развивать кредитование. Но при этом мы все равно будем находиться с банками в разных нишах, поскольку нам эффективнее работать с небольшими суммами. Высокий уровень автоматизации и наличие широкого спектра офлайн- и онлайн-каналов для пополнения счета способны гарантировать рентабельность этого бизнеса. И, я думаю, найдется много желающих не занимать деньги до зарплаты у соседа, а взять микрокредит у оператора.

– Как бы вы оценили уровень конкуренции между разными группами игроков на рынке электронных/мобильных платежей?

– Эта сфера, безусловно, является конкурентной, она растет ежегодно на десятки процентов. Однако с точки зрения традиционного бизнеса и операторов связи, и банков это все-таки маленькая территория, которая обещает стать большой. Я бы назвал отношения между вышеупомянутыми группами игроков словом cooperation (от англ. cooperation и competition). У нас есть партнерские отношения со многими банками, которые в то же время развивают свои интернет- и мобильные банкинг. И я думаю, что это полезно для экономики России, так как ускоряет процесс проникновения услуги. То есть мы работаем на увеличение «общего» пирога.

– Если вернуться к игровым приложениям, которые хорошо продаются с мобильного телефона, то почему для вас было важно начать сотрудничество с Google?

– Google – крупнейший OTT-игрок, он ведет бизнес сам по себе. И нам было важно показать ему преимущества сотрудничества с оператором связи. Главное из них заключается в том, что мы обеспечиваем интеграцию магазина приложений Google с нашей биллинговой системой. Традиционно в мире оплата приложений на GooglePlay производится банковской картой. Но, как известно, Россия – страна наличных денег. Проникновение банковских карт у нас достаточно большое, а вот активность их использования для платежей гораздо ниже, чем активность пользователей сотовой связи. Позволяя нашим абонентам оплачивать покупки на GooglePlay с мобильного телефона, мы увеличиваем базу покупателей платных приложений в России. Сегодня этим сервисом пользуются сотни тысяч человек, и мы рассчитываем, что к концу года их станет около полутора миллионов. Подобное сотрудничество способно ощутимо увеличить потенциал сервисов Google, а также других OTT-игроков. ИКС

Интерес банков к мобильным платежам – позитивный фактор

Возникшая несколько лет назад конкуренция между банками и сотовыми операторами за кошелек абонента уже в прошлом. Бывшие соперники осознали, что для развития рынка мобильных платежей они должны работать сообща. А действуя в одиночку, да еще и по принципу «все отнять и поделить», российский аналог PayPal не построишь, считает **Денис ЗЫРЯНОВ**, директор по финансовым услугам MegaLabs.



Денис ЗЫРЯНОВ

– Денис, в том, что рынок мобильных платежей интересен сотовым операторам, сомневаться не приходится. А насколько он интересен банкам?

За последние пять лет рынок мобильных платежей вырос не на проценты, а в разы. Сегодня далеко не каждый рынок может похвастаться таким ростом. Во многом позитивную роль сыграло принятие закона «О национальной платежной системе». Банки увидели, что платежи с мобильного счета – понятная, прозрачная и, самое главное, поддерживаемая государством бизнес-модель, а не какая-то полуполюгальная схема. Поэтому сегодня все больше банков смотрит в сторону этого бизнеса с интересом.

Почему рынок быстро растет? Я уверен, что главный фактор роста – удобство мобильных платежей для клиента. Даже сейчас, когда «зарплатные» или кредитные карты есть у многих, оплатить в интернете товар и услугу с телефона зачастую проще и удобнее, чем при помощи карты. Достаточно ввести свой номер и подтвердить платеж по SMS. Но при этом нужно понимать, что мобильные платежи – это все же микроплатежи. С помощью телефона абоненты не покупают авиабилеты или дорогую бытовую технику. Да и мобильный счет у большинства клиентов редко превышает тысячу рублей.

– Как вы строите работу в области мобильных платежей? С какими банками сотрудничаете?

– В отличие от других операторов большой тройки MegaLabs, подразделение «МегаФона», отвечающее за финансовые услуги, имеет партнерские отношения с несколькими банками. Наши партнеры по проведению расчетов – QIWI-Банк, банки «Таврический» и «Платина», «Мастер-Банк», а также расчетное НКО «Рапида». Выбор партнера для каждой конкретной транзакции происходит очень просто – если клиент хочет оплатить что-то на сайте QIWI, то расчеты по его платежу будет осуществлять QIWI-Банк и т.д.

В целом бизнес-направление мобильных платежей разделено у нас на два больших блока. По первому направлению, B2B, MegaLabs для партнеров выступает в роли некоего платежного шлюза и источника доходов. Абонент «МегаФона» платит за услуги партнера, а мы получаем определенную часть от переведенных им денег. В этом смысле наша задача – расширять список партнеров, чтобы клиенты могли оплачивать услуги широкого числа компаний. Этим мы увеличиваем количество платежей, а значит, и оборот компании.

Второй блок – B2C. Тут MegaLabs разрабатывает для «МегаФона» брендированные финансовые продукты. Мы уже выпустили мобильное приложение «МегаФон Деньги» и одноименный веб-портал, виртуальную карту «МегаФон» – Visa, а также сервис денежных

переводов money.megafon.ru. В этом сегменте наша задача – сделать финансовые сервисы «МегаФона» максимально удобными, понятными и защищенными, а также обеспечить маркетинговую поддержку, чтобы как можно больше клиентов ими пользовалось.

Поскольку сегмент B2B начал развиваться значительно раньше, неудивительно, что на его долю приходится больше половины бизнеса по оборотам и по количеству клиентов. Однако мы видим, что рынок собственных финансовых услуг растет очень динамично. Поэтому я думаю, что к концу 2013 г. оба направления по обороту и количеству клиентов сравняются.

– Какие новые тенденции в сфере мобильных платежей вы отмечаете?

– Сейчас мобильным операторам для того, чтобы стать наравне с банками одним из двух главных каналов осуществления любых дистанционных платежей, не хватает консолидации. Слишком много самостоятельных и не всегда качественных решений, которые только дезориентируют потребителя. Сотовые операторы лишь недавно осознали, что развивать этот рынок разумней всем вместе. Что это сфера не для конкуренции, а для партнерства. В рамках соглашения, заключенного операторами около года назад, действует правило: если новый поставщик услуг заключает соглашение с одним из операторов, то это автоматически означает, что два других оператора также могут предлагать своим абонентам оплачивать его услуги. В результате такого партнерского обмена выигрывают все. Провайдером теперь не нужно заключать договор с каждым из операторов по оплате услуг с мобильного счета, а операторы расширяют пул своих партнеров, что удобно для их абонентов.

Следующий разумный шаг – создание единого сервиса для абонентов всех российских сотовых сетей, единого бренда, который ассоциировался бы у клиентов со способом оплаты через операторов. Сегодня этого нет, но в данном направлении мы движемся.

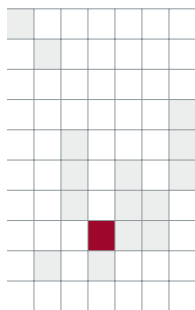
– Каким, на ваш взгляд, станет рынок мобильных платежей через несколько лет?

– Посмотрите на любой рынок. На старте всегда много участников, но в процессе развития происходит его консолидация. Рынок электронных и мобильных платежей не исключение. Я думаю, что через несколько лет сохранятся две-три системы интернет-платежей, которые фактически станут стандартом для осуществления большинства расчетов в Сети. Это могут быть международные игроки, такие как PayPal, компании с «русскими корнями» – QIWI, «Яндекс.Деньги», WebMoney Transfer – или какие-то новые предложения от международных платежных систем Visa и MasterCard. Консолидация – это всегда лучшие решения, лучшая управляемость отрасли, способность к саморегуляции. Все эти изменения будут стимулировать нас работать еще лучше, а значит, принесут пользу клиенту.

Что касается мобильных платежей, то, на мой взгляд, они начнут «перетекать» в мобильные приложения. Это будут как специализированные мультиплатежные сервисы, так и приложения, созданные для решения совсем других задач, где функция оплаты чего-либо будет дополнительной полезной опцией.

Также не стоит забывать о стремительном росте продаж смартфонов, планшетов и других абонентских устройств. В текущем году по различным оценкам только смартфонов будет продано в два-три раза больше, чем годом ранее. А значит, рынок мобильных платежей будет уверенно расти. **ИКС**

Р
а
к
у
р
с



Заплати в одно касание

Недавно компания МТС предложила жителям Новосибирска сервис «Мобильный билет», который разработала и предоставляет совместно с платежной системой «Золотая корона». О движущих силах NFC-защиты страны – Александр ЯКОВЛЕВ, начальник отдела мобильной коммерции департамента финансовых услуг МТС.

Внедрение платежей по технологии NFC в мире, и в России происходит медленнее, чем ожидали аналитики, которые прогнозировали начало повсемест-

ного их распространения еще в 2012 г. Тем не менее процесс идет. В роли его идейных вдохновителей выступаем мы и международные платежные системы –



Александр ЯКОВЛЕВ

Visa и MasterCard, имеющие свои решения бесконтактных платежей Visa PayWave и MasterCard PayPass соответственно. Поскольку MasterCard проявляет в России большую активность, именно ее осенью 2011 г. мы выбрали в качестве партнера для совместного развития в России платежей на основе технологии NFC. А в мае 2012-го в партнерстве также с МТС-Банком представили первый совместный коммерческий продукт – решение для бесконтактной оплаты любых покупок с помощью мобильного телефона.

На тот момент в Москве уже имелось около 2 тыс. торговых точек, оборудованных бесконтактными кассовыми терминалами, способными принимать платежи по технологии MasterCard PayPass как с банковской карты, так и с мобильного телефона с NFC-модулем (или дооснащенного специальной NFC-антенной) и SIM-картой, к которой «привязан» банковский карточный счет МТС-Банка. Сегодня таких точек в столице насчитывается около 15 тыс., а в России их около 30 тыс.

В Европе же проникновение MasterCard PayPass гораздо выше. В Польше, лидирующей по этому показателю, такие платежи принимают в более чем 90% предприятий из сферы торговли и услуг. Впрочем, поскольку средний срок амортизации POS-терминала – три года, а все современные модели таких устройств поддерживают технологию бесконтактных платежей, очевидно, что в трехлетней перспективе платежная инфраструктура будет полностью сформирована и в России.

Другой вопрос – доступность абонентских устройств, оснащенных NFC-модулями, – мы решали на про-

тяжении последних полутора лет. Первым из поставщиков нас поддержала Sony Corporation, чьи смартфоны линейки Sony Xperia с поддержкой NFC продаются в наших салонах-магазинах с мая 2012 г. Позднее ее примеру последовали Samsung Electronics, HTC, Alcatel. Процесс насыщения рынка такими трубками развивается, причем хорошими темпами. Сегодня в салонах МТС предлагаются девять полнофункциональных NFC-смартфонов, цена которых начинается с 5 тыс. руб. В ближайшее время количество смартфонов с поддержкой NFC будет увеличиваться, а их цена – снижаться. Надо сказать, что в Москве проникновение таких устройств составляет уже несколько процентов. Впрочем, мы по-прежнему предоставляем и второе решение – возможность дооснастить практически любую модель телефона абонента специальной антенной.

И в том, и в другом случае благодаря привязке к карточному счету МТС-Банка абонентское устройство в целом ряде случаев может заменять собой кошелек, который удобно пополнять, поскольку проценты за перевод средств на счет абонента с банковской карты не взимаются.

Параллельно с подготовкой к запуску первого коммерческого NFC-проекта в Москве мы, обобщив собственный и лучший зарубежный опыт, вели работу по обеспечению возможности бесконтактной оплаты проезда в городском транспорте. В качестве площадки для запуска проекта был выбран Новосибирск. Здесь в отличие от некоторых других городов-миллионников,

Начнем с транспорта



Виктор МАРКЕЛОВ

Мы считаем, что NFC – это долгосрочное и требующее серьезных вложений направление, для развития которого необходимо работать над распространением NFC-телефонов, понадобятся также соответствующие SIM-карты. И чем большей консолидации усилий в этой области удастся добиться, тем быстрее пойдет

дело. Вот почему на рубеже 2012–2013 гг. большая тройка подписала протокол о намерениях о совместной работе с Департаментом транспорта Москвы по включению в новое тарифное меню возможности оплаты проезда в автобусе, троллейбусе и метро с телефона, поддерживающего технологию NFC.

Начать с транспорта мы решили потому, что, на наш взгляд, NFC-технология в данной отрасли является крайне перспективной и эффективной для распространения. Кроме того, совершение небольших регулярных платежей формирует определенное поведение у потребителей – новый способ оплаты входит у них в привычку.

Виктор МАРКЕЛОВ, директор по продуктам и развитию бизнеса, «ВымпелКом»

По нашему убеждению, появление реально работающего NFC-сервиса в огромном мегаполисе могло бы стать сигналом для развития этого направления вообще. Клиент увидел бы, что это удобно, производители телефонов заметили бы возросший интерес к мобильным устройствам с NFC-модулями. А государственные структуры в других регионах, оценив новые возможности, финансовые и имиджевые перспективы, не отказались бы организовать нечто подобное и у себя.

Вот почему нам важно реализовать этот сервис. Департамент транспорта должен «научить» автоматизированную систему контроля пассажиров принимать платежи с мобильного устройства. А наша задача – разместить транспортные апплеты на своих SIM-картах и, самое главное, убедить абонентов ими пользоваться. Мы рассчитываем, что наиболее восприимчивая к техническим новинкам часть абонентов воспользуется новым сервисом и со временем «подтянет» за собой весь рынок.

Денис ЗЫРЯНОВ, директор по финансовым услугам, MegaLabs



Денис ЗЫРЯНОВ

От диковинки – к привычке

Мы являемся свидетелями того, как технология NFC все глубже проникает в нашу жизнь. В будущем она предоставит нам разнообразные возможности. Например, с ее помощью можно объединить все пластиковые карты клиента (банковские, проездные, скидочные, бонусные, карты лояльности и т.п.) в одном устройстве – мобильном телефоне. И не нужно носить с собой множество карт и передавать их кассирам или официантам: чтобы оплатить товар или услугу, достаточно просто поднести телефон к терминалу – обмен данными происходит на расстоянии нескольких сантиметров.

Но уже сегодня многие крупные банки в России по умолчанию выдают своим клиентам банковские карты MasterCard PayPass или Visa PayWave, хотя сами клиенты об этом зачастую и не догадываются. Метро в Москве и Санкт-Петербурге, московские транспортные карты, петербургский «Подорожник» и многие другие транспортные системы работают с технологией NFC, а большинство современных телефонов на базе Android и Windows Mobile ее поддерживают.

Количество NFC-телефонов растет в геометрической прогрессии, поскольку все технические вопросы у вендоров решены. Мы предполагаем, что до конца текущего года на российском рынке будет более миллиона телефонов, предоставляющих своим владельцам возможность бесконтактной оплаты. А большой парк телефонов, в свою очередь, будет способствовать увеличению числа компаний, желающих встать в ряды B2B-потребителей NFC-решений – банков, магазинов, компаний из сферы услуг, которые имеют программы лояльности и стремятся получить новые клиентские контакты с максимальным откликом. В результате ускорится переоснащение их точек продаж POS-терминалами, принимающими бесконтактные платежи по технологии NFC.

Конечно, создание масштабной платежной инфраструктуры требует времени. Но тренды российского рынка свидетельствуют о том, что NFC-сервисы будут иметь высокий процент проникновения уже в самые ближайшие годы. Так что скоро телефон с поддержкой этой технологии станет обыденным инструментом оплаты товаров и услуг для значительной части населения России.

Павел СОКОЛОВ, руководитель направления Mobile NFC, i-Free



с одной стороны, к внедрению инноваций оказался готов Центр управления городским автоэлектротранспортом, уже эксплуатировавший интеллектуальную транспортную систему «Электронный проездной», а с другой стороны, нам удалось заручиться поддержкой городской администрации.

Оператором инфраструктуры по приему оплаты проезда в проекте «Мобильный билет» выступила платежная система «Золотая корона» (ГК ЦФТ). Совместными усилиями мы предоставили жителям города возможность платить за проезд в общественном транспорте одним прикосновением мобильного телефона к турникету или терминалу кондуктора. Стоимость поездки при этом списывается со счета телефона.

Реализуя этот проект, мы как оператор ставили перед собой задачу сделать услугу удобной и простой в использовании, чтобы она стала массовой. Накоплен-

ный опыт мы планируем применить при реализации NFC-проекта на городском общественном транспорте в Москве, где операторы большой тройки ведут плотную работу с Департаментом транспорта и развития транспортной инфраструктуры, который проявляет заинтересованность во внедрении удобных и инновационных способов оплаты.

Надо сказать, что занимающих такую позицию чиновников-новаторов у нас пока немного. Между тем использование технологии NFC на транспорте, в торговых точках помогает решению задачи государственного масштаба – сокращению объема наличной денежной массы и стимулированию безналичной оплаты. Так что развертыванию в России полноценной NFC-инфраструктуры, коей пока занимаются преимущественно коммерческие организации, поддержка со стороны государства не помешает. **ИКС**

И пропуск, и рабочее место, и кошелек



Илья ФЕДОРУШКИН

Мобильные устройства с поддержкой NFC способны помочь компаниям в решении самых разных бизнес-задач, считает Илья ФЕДОРУШКИН, руководитель отдела корпоративных продаж мобильных решений Samsung Electronics.

Основной фактор, сдерживающий повсеместное внедрение технологии NFC, – отсутствие веры у

большинства участников экосистемы и потребителей в то, что она станет массовой. Несмотря на техническую готовность ряда решений в области бесконтактных платежей, для крупных игроков рынка

необходимость инвестиций в их развертывание пока не очевидна.

При этом надо понимать, что реализация любого NFC-проекта возможна лишь при условии кооперации производителя абонентских устройств, системного интегратора, разработчика ПО и финансовых институтов. Только совместными усилиями всех этих групп игроков можно предложить потребителю готовые решения. Сама по себе технология NFC его не заинтересует.

Основная ценность NFC заключается в скорости и удобстве оплаты и возможности использовать одно и то же устройство для разных задач. Смартфон с поддержкой этой технологии может служить одновременно мобильным рабочим местом сотрудника, пропуском, кошельком и пр. Поэтому спрос на такие решения и устройства вполне может генерировать корпоративный сегмент, для которого важным требованием является универсализация инфраструктуры.

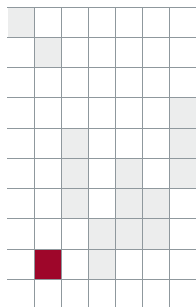
Например, если у организации есть внутренние требования к безопасности, запрещающие аудиозапись, фото- и видеосъемку на территории офиса, то вместо того, чтобы заставлять сотрудников сдавать на проходной мобильные устройства и при выходе выдавать их обратно, можно ввести в качестве стандарта устройства с поддержкой технологии NFC, неважно – корпо-

ративные или принадлежащие сотрудникам. При этом их можно будет использовать и в качестве магнитного пропуска, а требуемый уровень безопасности обеспечивать за счет корпоративных политик, реализованных с помощью решений класса Mobile Device Management, которые позволяют, например, автоматически отключить диктофон и камеру мобильного устройства при входе на территорию, а после выхода – снова их активизировать.

Предприятия малого и среднего бизнеса, осуществляющие прием безналичных платежей, могут использовать мобильные устройства с поддержкой технологии NFC в качестве POS-терминалов и тем самым экономить средства. А страховые компании, обеспечивающие агентов, продающих полисы, мобильными устройствами с поддержкой технологии бесконтактных платежей, значительно ускорят прием и зачисление средств на свой счет.

Однако первыми крупными заказчиками решений в области бесконтактных платежей, скорее всего, станут рестораны быстрого питания и транспортные компании. С момента, когда большинство предприятий этих отраслей перейдут к приему оплаты с мобильных телефонов и банковских карт, поддерживающих технологию NFC, можно будет говорить о ее долгожданном массовом применении. **ИКС**

ПОДРОБНОСТИ



Платежи москвичей в адрес города – на единую платформу

Какой вклад в расширение аудитории пользователей мобильных платежей могут внести городские власти? Почему такая форма оплаты им может быть выгодна? О первых результатах создания мобильной платежной инфраструктуры в столице и ее перспективах – **Дмитрий БЕХТЕРЕВ**, руководитель направления мобильных разработок ДИТ Москвы.



Дмитрий БЕХТЕРЕВ

В рамках государственной программы Москвы «Информационный город (2012–2016 гг.)» Департамент информационных технологий разработал информационную систему регистрации начислений и платежей (ИС РНиП), которая в том числе позволяет агрегировать информацию обо всех выставленных гражданину счетах, привязанных к тому или иному его идентификатору (номеру паспорта или свидетельства о рождении, СНИЛС, договора на оказание услуг), и представить их в его личном кабинете

на городском портале госуслуг. Поставщиками такой информации о начислениях могут стать городские учреждения, оказывающие платные услуги населению, например детские сады, спортивные и музыкальные школы и т.п. Подобных организаций в городе примерно 6,5 тыс. К этой системе через единый платежный шлюз подключаются платежные агенты, и у пользователя появляется возможность из личного кабинета оплатить счет, воспользовавшись привычным способом удаленных платежей – системой

интернет-банкинга, электронным кошельком, банковской картой Visa или MasterCard. Сегодня к плюсу уже подключены Банк Москвы, Альфа-Банк, QIWI, «Элекснет», «Деньги@Mail.ru» и WebMoney.

Для предоставления пользователям столичного портала госуслуг возможности совершать платежные транзакции по счетам, собранным в РНиП, с их лицевого абонентского счета у операторов сотовой связи в городе разработана и тестируется единая мобильная платформа (ЕМП). Получив от гражданина идентификатор начисления, сумму и номер его мобильного телефона, эта информационная система должна выбрать из числа обезличенных платежных агентов того, кто берет с такой транзакции минимальную комиссию.

Сейчас идет процесс подключения к ЕМП платежных агентов, тестируется взаимодействие их информационных систем с платформой. Одновременно ведутся переговоры с Федеральным казначейством о предоставлении в ЕМП информации о начислении штрафов ГИБДД.

Пока на единой мобильной платформе горожанам доступна только оплата парковки. Услуга имеет поддержку – со всех парковок автовладельцы могут обратиться за консультацией в городской колл-центр. По нашим данным, к концу января 2013 г. услугой воспользовались около 50 тыс. человек. Именно столько автовладельцев отправили SMS на короткий номер, после чего с их лицевого счета начинали списываться средства за парковку. И надо сказать, что такой способ оплаты стоянки достаточно удобен.

В настоящее время мы работаем над улучшением этой услуги и одновременно ищем партнера, ко-

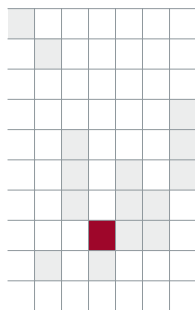
торый предоставил бы нам полноценный облачный сервис, позволяющий человеку один раз ввести реквизиты своей банковской карты и сохранить их, чтобы впоследствии не вводить их заново при каждом платеже, а просто нажимать кнопку «ОК». Пока таких предложений мало. Мы продолжаем поиск, потому что понимаем: привязав к банковской карте мобильный телефон ее владельца, мы дадим жителям столицы возможность оплачивать с помощью такой связки самые разные и муниципальные, и коммерческие услуги.

Мы открываем API нашей единой мобильной платформы для разработчиков приложений. Они смогут, зарегистрировавшись на этой платформе и подписав оферту, получать с портала data.mos.ru данные, необходимые для разработки своих приложений. Сами же мы сфокусируемся на доработке функционала шести наших приложений. В ближайшее время на ЕМП появится сервис передачи показаний приборов учета воды и потребленной электроэнергии.

Пользователей услуг «мобильного правительства» становится все больше. Судите сами: всего на городском портале госуслуг зарегистрировано около 900 тыс. человек. Из них около 180 тыс. загрузили в свои телефоны наши мобильные приложения, более 85 тыс. подписались на уведомления о штрафах, выписанных в ГИБДД, еще 30 тыс. пополняют с мобильных устройств карточки для оплаты школьного питания.

Мы видим, что это удобно, востребовано, поэтому мы намерены и дальше развивать эти сервисы. ИКС

Сценарий



Интернет-деньги в ходу

Рынок электронных платежей в России бурно растет, одно из свидетельств чему – увеличение в 2012 г. числа активных пользователей Visa QIWI Wallet более чем на 38%. Глобализация покупок и стремление людей к экономии личного времени будут способствовать продолжению этого роста, уверен Андрей ПОПКОВ, генеральный директор компании QIWI Кошелек.



Андрей ПОПКОВ



– **Как вы оцениваете текущее состояние и темпы роста рынка электронных платежей в России?**

– Рынок инновационных платежных инструментов в настоящее время делится на два сегмента: моментальных платежей (терминалы самообслуживания) и электронных платежей (электронные кошельки). Рынок уже сформирован, определена тройка основных игроков, принят закон «О национальной платежной системе», который регламентирует деятельность этих компаний. Год от года растут и число поль-

зователей, и количество сервисов. Это, кстати, оценили крупные западные игроки. Например, компания PayPal сейчас готовит необходимую базу для полноценной работы в рамках российского законодательства.

– **Какие новые тенденции проявились в прошлом году?**

– Во-первых, это рост популярности платежных сервисов среди населения и расширение круга провайдеров, в пользу которых принимаются платежи. Во-вторых, увеличение степени вовлеченности государственных структур в рынок электрон-

ных платежей. Многие организации из сферы жилищно-коммунального хозяйства в прошлом году предложили своим клиентам дистанционные способы внесения регулярных платежей, в том числе через платежные терминалы и системы электронных кошельков.

– Какие направления бизнеса сегодня приносят компании доход?

– В 2004 г. мы сделали ставку на терминальное направление и агентскую модель его развития. И за довольно короткое время построили сеть из более чем 100 тыс. терминалов QIWI по всей стране. По сей день этот сегмент бизнеса приносит основную часть прибыли и является самым востребованным на территории России. Наши партнеры в этом сегменте – как компании-провайдеры, так и агенты, владельцы терминалов QIWI, представители малого и среднего бизнеса. Через терминалы можно совершать платежи в пользу более чем 27 тыс. различных организаций, эти устройства стали для пользователей «единым окном» оплаты услуг доступа в интернет, сотовой связи и ЖКХ. В этот список входят также авиа- и железнодорожные билеты, лицензионное ПО, онлайн-игры, товары в интернет-магазинах.

Второе направление бизнеса, которое мы развиваем, – это Visa QIWI Wallet. Visa QIWI Wallet создавался нами для пользователей QIWI, свободно ориентирующихся в современных технологиях и нуждающихся в удобном инструменте для расчетов как в Сети, так и за ее пределами. С помощью этого инструмента мы обеспечиваем пользователям высокую безопасность платежей, а провайдерам предлагаем современный канал приема платежей, который имеет множество интерфейсов, в том числе для мобильных устройств, и легко интегрируется с интернет-сайтами.

– Какие примеры взаимовыгодного партнерства с коллегами по рынку электронных платежей вы могли бы привести?

– В наш пул партнеров входит электронная платежная система WebMoney Transfer. Все ее пользователи могут пополнить свой счет наличными через терминалы QIWI или электронными деньгами, с помощью кредитных карт Visa QIWI Wallet, что дает им возможность в каждом конкретном случае выбирать тот инструмент платежа (WebMoney или VQW), который им более удобен в данном месте и в данное время.

– Что представляет собой технологическая платформа, которую использует ваша компания?

– Процессинговый центр QIWI базируется в трех основных дата-центрах, расположенных в Европе и России. Информация о платежах проходит по специализированным, защищенным каналам и хранится в базах у платежного сервиса, обслуживающего банка и компании – поставщика услуги, в пользу которой был совершен платеж. Благодаря этому обеспечивается не только сохранность платежа, но и его проведение в режиме реального времени.

– Что вы думаете о перспективах использования технологии NFC? Планируете ли ее внедрять в свои платежные сервисы?

– Я считаю эту технологию привлекательной как для пользователей, так и для платежных сервисов. Она позволяет сделать процесс платежа максимально быстрым и комфортным. Однако для ее широкого внедрения на территории России необходима инфраструктура, включающая в себя большое количество смартфонов с NFC-чипами и специализированного оборудования для приема бесконтактных платежей на кассах в точках продаж. Сейчас у торговых компаний нет достаточной мотивации, чтобы менять свои POS-терминалы на новые с NFC-ридерами, и это негативно сказывается на темпах внедрения NFC-технологии. Если эта технология получит достаточное развитие в России или в другой стране, где присутствует бренд QIWI, мы не видим препятствий для внедрения NFC в наши сервисы.

– Какой сценарий – оптимистичный или пессимистичный – ждет российский рынок электронных платежей в ближайшие пять лет?

– В сфере платежных инноваций горизонт качественного планирования – от года до трех. Развитие технологий в последнее время позволило нам реализовать несколько абсолютно новых платежных проектов на базе USSD-запросов, виртуальных и пластиковых карт и др. Прогнозировать их появление за пять лет просто невозможно.

Сегодня не только российская, но и общемировая экономика требует перехода на безналичный расчет. Это выгодно с точки зрения стоимости обслуживания платежей. Глобализация покупок (приобретение товаров в зарубежных интернет-магазинах, участие в международных сетевых играх) и стремление людей к экономии личного времени выводят на первый план дистанционные способы оплаты. Условий для развития рынка по пессимистичному сценарию попросту нет. **ИКС**

Пока есть наличные – будут и терминалы

Несмотря на громкие истории с разоблачением «серых» сетей платежных терминалов, люди, привыкшие к такому способу оплаты, будут продолжать им пользоваться, считает Дмитрий ГОЛОВАН, гендиректор компании eKassir.

В структуре российского рынка моментальных платежей четко выделяются два сегмента. К первому относятся сети платежных терминалов, работающие преимущественно с наличными средствами. Терминалов, в которых принимаются банковские карты, сегодня мало – макси-

мум 5% на весь рынок. Второй сегмент – системы моментальных платежей с использованием различных мобильных устройств, боль-



Дмитрий ГОЛОВАН

шей частью смартфонов. Это поле для интернет-игроков, таких как QIWI Кошелек, «Яндекс.Деньги» и т.д. Платежные терминалы появились несколько раньше этих систем и стали для них некой базой – просто потому, что выполняли роль основного канала их пополнения.

Однако сегодня мы видим, что этот бизнес если не сокращается, то стагнирует. Компаниям, специализирующимся на приеме платежей в терминалах, зарабатывать становится все сложнее, поскольку растет конкуренция, операторы снижают комиссии и в итоге маржинальность их бизнеса падает. К тому же закон «О национальной платежной системе» обязал всех владельцев терминалов, не работающих через банк, дооснащать свои устройства фискальными регистраторами. Помимо того что это достаточно дорогостоящая операция, такими терминалами сложнее управлять, и дохода они приносят меньше.

Однако, как известно, свято место пусто не бывает. Взамен ушедших с рынка игроков встают новые – банки, которых устраивает текущий уровень доходности терминалов и которые хотят заниматься моментальными платежами. Они видят в этом бизнесе новые возможности более экономичного дистанционного обслуживания клиентов, предоставления им дополнительных банковских услуг, организации для них программ лояльности и т.д. Другие игроки на этом поле – это крупные ритейловые сети, например сеть салонов «Связной». Ими также могут быть компании, занимающиеся сбором коммунальных платежей.

За последнее время образовалось несколько развивающихся боковых ответвлений от сегмента платежных терминалов: автоматы по продаже билетов, терминалы с функцией моментального кредитования. Второе

направление постепенно приобретает все большую актуальность. Несмотря на то что моментальным кредитованием могут заниматься только те владельцы терминальных сетей, которые работают через банки и НКО, оно быстро растет. Выдавая людям кредиты через платежные терминалы, можно как минимум снизить издержки, повысить скорость обслуживания и тем самым опередить конкурентов. Ведь и в розничном кредитовании конкуренция усиливается. Вместе с тем я бы не говорил, что услуга выдачи кредитов с терминалов стала массовой, пока она скорее исключение, чем правило.

Сегодня кредитные организации проявляют интерес к технологиям бесконтактных платежей NFC и различным ее протоколам PayPass, PayWave. Но я не думаю, что такие решения будут очень популярны на рынке: прежде всего потому, что в платежных терминалах не слишком востребована функциональность приема банковских карт. Если у человека есть деньги на карточном счете или на счете у мобильного оператора, то он скорее воспользуется интернет-банкингом или заплатит со своего мобильного телефона, чем пойдет искать ближайший платежный терминал.

Учитывая все сказанное, становится понятно, что у разработчиков программного обеспечения для сетей платежных терминалов, к каковым относится и наша компания, еще много возможностей для развития собственных продуктов. Пожалуй, единственное ограничение для нашего бизнеса – недостаток на рынке хороших программистов. Без них трудно найти и воплотить идею, которая «выстрелила» бы так, как когда-то это сделали платежные терминалы, рынок которых будет существовать столько же, сколько и оборот наличных денег. А от них в ближайшей перспективе отказаться не удастся. ИКС

Безопасность VS быстродействие

С точки зрения действующего регулирования электронных платежей превыше всего – безопасность платежных транзакций. Пользователи же этих сервисов хотят также, чтобы их платежи проходили моментально. Игроки рынка ищут золотую середину между быстродействием и безопасностью электронных платежей.



«ИКС»: Какие требования к функционированию платежных систем появились в новых нормативных правовых актах, регулирующих их деятельность?

Михаил БАШЛЫКОВ, руководитель направления ИБ, КРОК: Закон

«О национальной платежной системе» и другие недавно введенные норматив-

ные документы не предъявляют конкретных технических требований к аппаратно-программным платформам. Они лишь обязывают всех участников платежной системы гарантировать защиту персональной и иной информации, подлежащей обязательной защите, а также обеспечивать бесперебойность функционирования платежной системы.

Александр ГОРШКОВ, начальник управления банковских технологий, «Техносерв»: Необходимость обеспечения надежного функционирования системы, в том числе в чрезвычайных ситуациях, подразумевает определенный уровень резервирования и мониторинга работоспособности серверного оборудования и конечных устройств, через которые осуществляется оплата. Аппаратная платформа должна обеспечивать выполнение платежных поручений в режиме 24 × 7.

Неманья НИКИТОВИЧ, управляющий директор, Optima Infosecurity (ГК Optima): До 1 января 2014 г. отложено вступление в действие ст. 9 закона «О национальной платежной системе», обязывающей кредитные организации возвращать владельцу аккаунта средства, похищенные из систем ДБО, а уже потом ждать результатов расследования. Иными словами, банки еще не несут всей полноты ответственности за средства клиента на своих счетах. Когда это произойдет, банкам придется внимательнее относиться к новейшим способам защиты онлайн-транзакций. Это послужит хорошим стимулом для развития рынка.



Н. НИКИТОВИЧ



«ИКС»: С какими вызовами приходится сталкиваться банкам при реализации требования закона «О национальной платежной системе» обеспечить бесперебойное функционирование платежной системы?

Михаил ПЛАХУТА, руководитель отдела развития департамента ИБ, Softline: Ряд требований закона «О национальной платежной системе» и Положения № 382-П трудновыполнимы в рамках бизнес-процессов, существующих в банковских организациях. Например, отслеживание и контроль денежных средств на счетах из-за введенных ограничений, информирование клиентов о проведенных операциях, предоставление отчетности и др. При этом, как уже говорилось, требований к технической реализации не предъявляется, операторы платежных систем вольны



М. ПЛАХУТА

выбирать ее самостоятельно. На рынке нет продуктов, специально разработанных для выполнения требований закона, их выполнение достигается применением комплекса организационных и технических средств.

М. БАШЛЫКОВ: Основные проблемы при выполнении требований закона связаны с недостаточной законодательной проработкой некоторых процедур обеспечения информационной безопасности в платежных системах. В их числе процедуры, которые раньше никак законодательно не регулировались (например, управление инцидентами информационной безопасности), а теперь обязательны для исполнения. В большинстве организаций – участников платежных систем эти процедуры не выстроены и не регламентированы.



«ИКС»: Какой набор средств необходим для достижения баланса между производительностью электронной платежной системы и безопасностью транзакций?

Олег АКАЕНКО, старший консультант по ИБ, Sysnet Global Solutions: На этапе серверной обработки платежей, я считаю, виртуализация – это наше все. Следует только отметить, что виртуализация должна проводиться в соответствии с пожеланиями PCI SSC (например, необходимо разносить виртуальные машины с разным уровнем критичности информации по разным гипервизорам). Устаревшие банкоматы, устаревшие программные средства на них, медленные линии связи мешают построить безопасную инфраструктуру согласно требованиям PCI DSS. Отсутствие антивирусов, контроля целостности, сбора и анализа логов, управления обновлениями ПО на банкоматах – повсеместное явление. Без обновления парка банкоматов, линий связи все рекомендации по безопасной их настройке, равно как и требования PCI DSS, едва ли выполнимы.

М. БАШЛЫКОВ: Для достижения баланса между производительностью электронной платежной системы и безопасностью транзакций необходимо предпринять целый комплекс мер. Во-первых, зарезервировать сетевые каналы для предоставления быстрого и отказоустойчивого сетевого доступа к сервисам платежной системы. Во-вторых, использовать резервные центры обработки данных для обеспечения катастрофоустойчивости и распределения нагрузки. В-третьих, применять кластерные отказоустойчивые конфигурации оборудования и ПО. Также важно регламентировать технологические процес-



М. БАШЛЫКОВ

сы платежной системы и повысить осведомленность административного персонала и ее пользователей. И конечно, задействовать средства защиты информации.

Н. НИКИТОВИЧ: Искусство информационной безопасности состоит в достижении баланса между требованиями самой безопасности, регулятивными правилами и необходимостью предоставить пользо-

вателю максимальное удобство. К примеру, пластиковая карта с дисплеем – это финансовый продукт, позволяющий производить платежи и одновременно обеспечивающий с высокой степенью безопасности подтверждение идентичности пользователя в рамках конкретной транзакции. Это удобно для пользователя и дает возможность экономить на операционных расходах.



«ИКС»: Как вы оцениваете уровень готовности технических средств к внедрению технологии NFC? Какие ее аспекты нуждаются в стандартизации?

А. ГОРШКОВ: По личному опыту скажу, что технические вопросы решаются достаточно просто. Гораздо сложнее с организационными и законодательными. Конечной точке предоставления услуг не так важно, каким способом был осуществлен платеж – наличными, при помощи пластиковой карты или NFC-технологии. Гораздо важнее время, затрачиваемое на оплату, и минимизация финансовых ошибок. Безналичная оплата сокращает время выполнения расчетов и минимизирует финансовые ошибки, в том числе хищение денежных средств из кассы. Технология NFC сильно ускоряет оплату, поэтому у нее достаточно светлое будущее. Например, «ПриватБанку» на Украине принадлежит более 5,5 тыс. терминалов с поддержкой NFC, и он планирует увеличить их количество еще на 2,5 тыс.

Н. НИКИТОВИЧ: Говорить о стандартизации технологий NFC пока рано – сначала следует дождаться сколько-нибудь массового их распространения. И уж тем более ни о какой угрозе с их стороны обычным пластиковым картам речи быть не может. Пластиковые карты могут быть вытеснены только картами с дисплеем и системой генерации одноразового пароля.

О. АКАЕНКО: Сложно говорить о стандартизации технологии NFC, если ею занимаются столько организаций: ISO/IEC, GSMA, StLPaN, NFC Forum, EMV и др. Мне кажется, что платежные бренды сами должны выбрать наиболее подходящую спецификацию NFC,

а остальные (производители телефонов, например) подтянутся.

М. БАШЛЫКОВ: Технология NFC сегодня активно развивается (например, ее продвигает MasterCard), однако находится в самом начале пути. Одни разработчики мобильных устройств, в частности Acer, Sony, LG, уже внедрили в свои устройства чипы NFC, другие (скажем, Apple) лишь планируют. Ряд организаций, предоставляющих населению массовые услуги, тоже разворачивают у себя инфраструктуру, поддерживающую данную технологию. Но подобные проекты только начали появляться.

Мощным толчком как к развитию NFC в России, так и к ее затуханию может стать закон «О национальной платежной системе». Важнейшее звено технологии – модуль TSM (Trusted Service Module), удостоверяющий право пользователя мобильного устройства осуществлять переводы по схеме мобильных платежей. Не участвуя в самих расчетах, модуль является ключевым участником схемы. Вместе с тем TSM не подпадает ни под одно определение закона «О национальной платежной системе», в результате чего NFC остается вне правового поля. Тем не менее большинство участников рынка мобильных платежей заинтересованы в развитии данной технологии, а соответственно, и законодательства, обеспечивающего юридическое регулирование вопросов, связанных с ее применением.



А. ГОРШКОВ



«ИКС»: Какие еще технологии, на ваш взгляд, могут стать прорывными на рынке электронных платежей?

А. ГОРШКОВ: На мой взгляд, большие перспективы имеют QR-коды и мобильные приложения, которые позволяют осуществлять прием платежей через мобильные устройства пользователей. Причем QR-код может в таких решениях использоваться как для получения информации о стоимости и назначении платежа, так и для информирования контрольного устройства об успешном выполнении платежа. Не все мобильные устройства оснащены NFC-модулем, что в какой-то мере сдерживает развитие

этой технологии, к тому же технология QR-кодов требует меньших финансовых затрат при массовом внедрении.

О. АКАЕНКО: Помимо уже хорошо известных технологий NFC и QR-кодов в области обработки платежей сейчас мало что происходит. Да и на полноценное и широкое внедрение вышеупомянутых технологий платежные бренды отводят 10–15 лет. Гораздо интереснее, как мне кажется, принципиально новые системы электронных денег и платежей, мало зависящие от отдель-



О. АКАЕНКО

ных правительств и брендов, такие как BitCoin. При всей спорности концепции (возможности ухода от налогов, финансового мониторинга и пр.) идея свежая и перспективная.

М. БАШЛЫКОВ: Прорывными могут стать не только те технологии, которые повышают удобство платежей, но и те, которые обеспечивают их дополнительную безопасность. Например, интересна система безопасности транзакций на основе определения местоположения мобильных телефонов и технология, связанная с использованием персонального токена, который в зависимости от времени и параметров транзакции формирует одноразовый пароль. Последняя практически неуязвима в атаке «человек посередине».

В настоящее время наметился тренд на внедрение систем защиты от карточного фрода и фрода в системах ДБО, которые позволяют пометить как подозритель-

ную или заблокировать в режиме реального времени нетипичную для пользователя транзакцию. Например, пользователь выполняет платеж с компьютера, размещенного в Китае, в то время как час назад он делал это из Москвы.

И наконец, одна из последних технологий для обеспечения безопасности банковского обслуживания через интернет – WYSIWYS (What you see is what you sign). Речь идет о подключении к компьютеру специального доверенного физического устройства, формирующего электронную подпись. На его экране пользователь может видеть все параметры транзакции (номер счета получателя, сумму операции и др.), проконтролировать их корректность и отменить транзакцию в случае обнаружения несоответствий. Для обеспечения строгой аутентификации эти устройства защищены пин-кодом. **ИКС**

Смартфон превращается... в POS-терминал

На стыке финансовых услуг и мобильной связи складывается новый сегмент – мобильный эквайринг. О его развитии в России – Николай ЖМУРЕНКО, генеральный директор компании «Смартфин».



Николай ЖМУРЕНКО

О происхождении рынка

В 2009 г. создатель Twitter Джек Дорси основал в США компанию Square, которая начала продвигать на американском рынке сервис по приему банковских карт с помощью смартфона, в аудиоразъем которого подключен специальный картридер. Работал он так: картридер считывал магнитную полосу карты, передавал ее данные в смартфон, где они зашифровывались, затем пересылались на серверы компании Square, а оттуда через банк-эквайер в Visa или MasterCard. Доход провайдера платежного сервиса складывается из комиссионных отчислений – 2,75% с транзакции. Удобство и простота сервиса, а главное, возможность принимать банковские карты в любом месте, где есть мобильная связь, сделали сер-

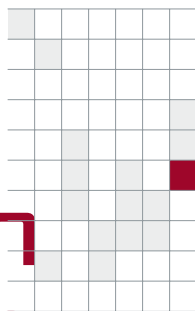
вис Square необыкновенно популярным в США. Хотя в этой стране на 1 млн жителей приходится более 22 тыс. POS-терминалов, т.е. торговую точку, где банковские карты не принимаются, нужно еще поискать. Неудивительно, что идея сервиса была скопирована в разных уголках планеты – от Европы до Азии и реализована с учетом местной специфики.

Через некоторое время из соображений безопасности было принято решение перейти от шифрования данных банковских карт на смартфоне, который является недоверенной средой, к шифрованию на уровне картридера.

Российские аналоги

В нашей стране, где инфраструктура приема банковских карт разви-

К
О
Н
Ц
Е
П
Т
У
А
Л
Ь
Н
Ы
Й



П
О
В
О
Д
О
Т
К
О
Н
Ц
Е
П
Т
У
А
Л
Ь
Н
Ы
Й

та не так хорошо, как в США (на 1 млн жителей приходится 4,5 тыс. POS-терминалов), повторить успех Square взялись в 2011–2012 гг. сразу около десятка компаний-стартапов.

Выясняя в московских представительствах международных платежных систем Visa и MasterCard их отношение к появлению на российском рынке копии Square, мы узнали, что разрешение на проведение операций по приему карт с помощью смартфонов можно получить только в случае использования картридеров с шифрованием данных. Поскольку такое устройство стоит гораздо дороже, чем картридер без шифрования, и круг его производителей даже в Азии оказался намного уже, по этому пути кроме нас смогли пойти только «ВымпелКом» и Альфа-Банк, разрабатывавшие сервис PayMe, а недавно еще и банковская группа «Лайф» с сервисом LifePay.

Поддержка международных платежных систем для нас важна, поэтому мы не пожалели времени на поиск производителя таких устройств, на адаптацию его продукта к нашему сервису, а также на то, чтобы предлагаемые нами картридеры могли работать с большим количеством смартфонов разных про-

изначально нацелен на работу с множеством малых и очень малых клиентов, нам была необходима модель, обеспечивающая высокую скорость обработки заявки клиента и одновременно подразумевающая существование небольшого процента недобросовестных клиентов. Для того чтобы свести этот процент к минимуму, мы ввели набор ограничений – на количество транзакций, на общий объем средств, проходящих через одного клиента в определенный период времени. В результате мы минимизировали интерес к сервису со стороны недобросовестных клиентов, сохранив быстроту подключения новых пользователей и индивидуальный подход к клиентам, которые упираются в потолок наших ограничений.

В то же время, пробуя себя в роли провайдера платежных услуг, мы увидели, что многие банки сегодня заинтересованы в том, чтобы от своего имени предлагать сервис мобильного эквайринга собственным клиентам из сегмента SMB. Так мы открыли для себя второе направление бизнеса мобильного эквайринга – кастомизацию нашего сервиса под запросы банков и предоставление его под white label. Первый проект такого рода – с банком «Русский Стандарт» – мы запустили на днях; еще несколько

подобных проектов с крупными партнерами планируем запустить в ближайшее время.

Что дальше?

В настоящее время тестирование сервиса, в ходе которого мы прошли аудит на соответствие PCI DSS, позади. С января продвижением сервиса в российские регионы, имеющие высокий уровень эмиссии банковских карт, занимается небольшая команда продавцов. А мы совместно с международными платежными системами готовим сервис к работе с чиповыми картами, доля которых в общем объеме эмитированных в России карт приближается к половине. Глядя на наших европейских коллег, понимаем, что скоро настанет момент, когда и в России Visa и MasterCard потребуют от сервисов мобильного эквайринга применять для авторизации технологию «чип и пин» и уже создали прототип такого устройства. Внимательно следим и за тем, как развиваются в нашей стране бесконтактные платежи, чтобы не пропустить момент, когда объем карт с их поддержкой достигнет хотя бы 10% общей эмиссии.

Рынок мобильного эквайринга в России только складывается, и все его игроки делают лишь первые шаги по завоеванию клиентов. В продвижении сервиса среди компаний SMB и держателей карт, в большинстве своем относящихся к нему настороженно, мы не конкуренты, а партнеры. И нам всем еще предстоит убедить россиян в том, что сервисы, получившие одобрение международных платежных систем, законны, надежны и безопасны. ИКС

В продвижении мобильного эквайринга в России игроки этого рынка не конкуренты, а партнеры

изготовителей. Наш картридер поддерживает 80 моделей смартфонов, включая устройства Apple, HTC, Samsung, SonyEricsson, Alcatel, а также продукты ZTE и Huawei, основных поставщиков смартфонов, брендированных российскими операторами связи.

Разведка боем

Получив в сентябре 2012 г. разрешения от Visa и MasterCard, мы начали тестирование сервиса на небольшой базе клиентов-новаторов. Сразу выяснилось, что в доработке нуждается не софт и не картридер, а юридическая схема взаимодействия участников процесса мобильного эквайринга, в частности форма договора, по которому услуги клиенту предоставляем мы, и банк, а мы к тому же оказываем услугу банку.

В первой версии сервиса клиент подписывал сразу два договора на обслуживание: один с нами, второй с банком. Во второй версии, которую мы готовы в ближайшее время запустить с новым банком-эквайером, эта проблема практически решена. А с третьим банком-партнером, недавно появившимся на нашем горизонте, мы рассчитываем прийти к идеальной картине.

Еще один аспект сервиса, который потребовал доработки, – бизнес-процесс. Поскольку он был