

№3 III квартал 2015

MAGAZINE PAYSPACE

**Blockchain изменит наш образ жизни
даже больше, чем интернет
— Дэниэл Нэйс**

**Международные платежные системы
на пороге Украины:
чего ожидать?**

**Лучшие банки мира по версии Global
Finance**

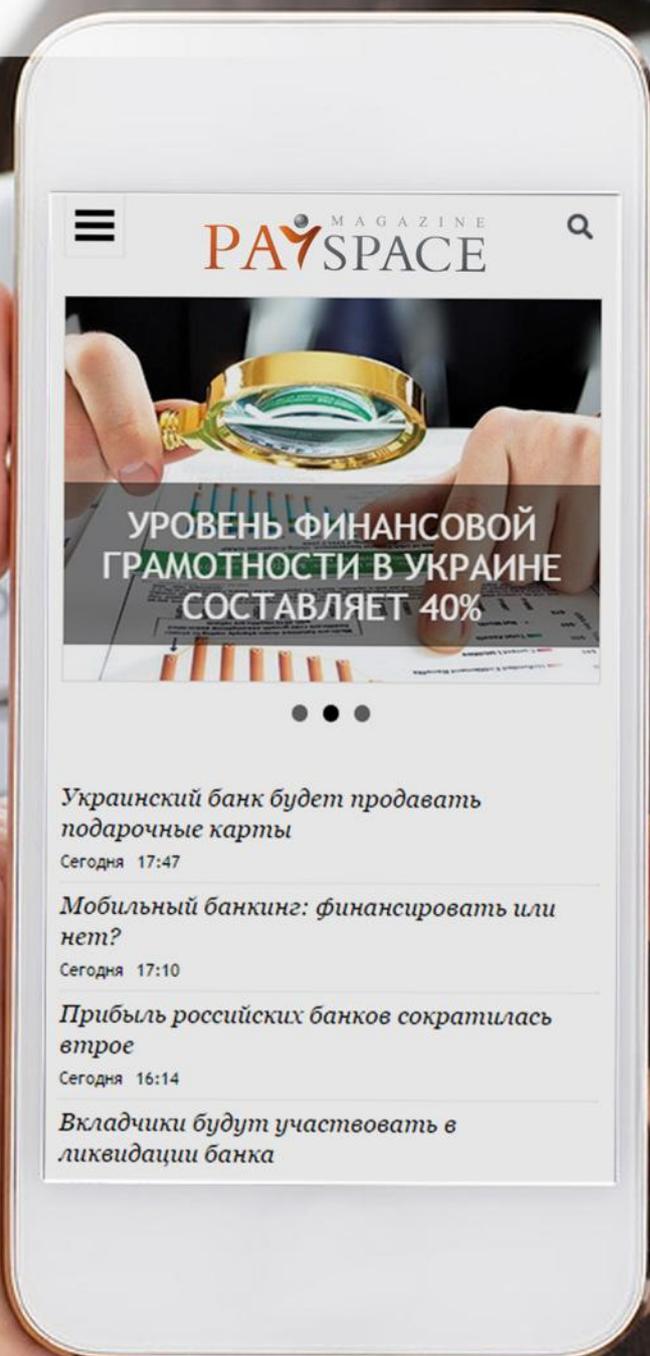
**8 банков-гигантов, которые
заинтересованы в Bitcoin**

**Рыбалка кибермошенников, или как
защитить свои деньги в Интернете**

НУЖНЫ ЛИ УКРАИНЕ МОБИЛЬНЫЕ ДЕНЬГИ?

Доступно о платежах

www.psm7.com



#Payspacemagazine

Содержание

МОБИЛЬНЫЕ ПЛАТЕЖИ

Нужны ли Украине мобильные деньги?	4
Кольца — новый тренд в платежах	6
Когда исчезнут наличные — мнение	7
Международные платежные системы на пороге Украины: чего ожидать?	8
Платежи в одно касание завоевывают Европу	9
10 мифов о безналичных платежах	10

БАНКИ

Зачем банки внедряют инновации?	12
Есть ли будущее у банкоматов?	14
Лучшие банки мира по версии Global Finance.	16
8 банков-гигантов, которые заинтересованы в Bitcoin	18
Интересные факты о работе Банкомата	20
Cashback или как вернуть деньги за свои покупки в Европе	22
Может появиться первая страна без банковских отделений	24

ЭЛЕКТРОННАЯ КОММЕРЦИЯ

5 причин начать бизнес в интернете	26
--	----

ИНТЕРВЬЮ

Blockchain изменит наш образ жизни даже больше, чем интернет — Дэниэл Нэйс	28
Что препятствует развитию стартапов в Украине?	30
Украинский стартап позволит управлять счетами со смартфона	32
Интернет-кредитование — еще один шаг к безналичному обществу	34
Безналичная оплата в общественном транспорте: опыт Латвии	36

РЕПОРТАЖИ

Криптехнологии изменят украинские финансы	38
Эксперты обсудили будущее украинских цифровых платежей	40
Big Data: как большие данные меняют бизнес	41
В Украине впервые осудили киберпреступника который продавал пароли от платежных систем	42
Умные часы не защищены от кибератак	43
Рыбалка кибермошенников или как защитить свои деньги в Интернете	44
Пароли больше не нужны — MasterCard приступил к тестированию оплаты покупок с помощью селфи	46

Нужны ли Украине мобильные деньги?



фото: @matt5215.flickr.com

В развитых странах мобильные деньги остаются в тени традиционных финансовых сервисов. При этом, в государствах третьего мира использование средств с мобильного счёта пользуется высокой популярностью. В ближайшее время на украинский рынок может выйти зарубежная компания, которая займётся развитием мобильных денег и у нас. Но нужна ли эта услуга украинцам?

Прослеживается закономерность: чем хуже в стране развита банковская инфраструктура, тем популярнее становятся мобильные деньги. Этот сервис нужен в Африке, где доступ к банковским услугам имеет лишь небольшой процент местного населения. Но он практически бесполезен в Европе, где население свободно открывает счета в банках, пользуется платежными картами, и совершает платежи в Интернете.

Европейцы не особо заинтересованы в мобильных деньгах. Однако европейские компании активно продвигают этот сервис в государствах с развивающейся экономикой, постепенно подбираясь и к украинскому рынку.

ОПЫТ КЕНИИ

Популяризация мобильных денег началась в Кении в 2007 году. Тогда, по данным отчёта Нацбанка африканской страны, только 19% кенийцев пользовались услугами банков. За несколько лет британский оператор сотовой связи Vodafone построил в «незаконсервированной» Кении сеть мобильных

платежей M-PESA. Сегодня через нее проходит 43% ВВП страны.

Приложение M-PESA усилиями британского оператора чуть позже было запущено в Танзании, Афганистане, Индии, Южной Африке и странах Восточной Европы – Румынии и Албании. В самой же Великобритании Vodafone не внедрил опцию использования SIM-карт в качестве платежного инструмента.

Когда Vodafone представил в Кении мобильные деньги, в стране насчитывалось всего 740 отделений банков. Это в 20 раз меньше, чем в Украине по состоянию на 1 января 2015 года. При этом, обе страны имеют примерно одинаковую площадь и численность населения.

НУЖНА ЛИ M-PESA В УКРАИНЕ?

Учитывая уровень развития банковской инфраструктуры в Украине, мы не нуждаемся в мобильных деньгах, так как нуждалась в них Кения. Тем не менее, британский мобильный оператор рас-

смаатривает Украину как потенциальный рынок для своей платёжной системы.

Этим летом в прессе появилась информация, что британский оператор Vodafone готовится выйти на украинский рынок. С этой целью компания планирует заключить соглашение с МТС. Будет ли это коммерческая франшиза или долевое участие — пока неизвестно. Контракт до сих пор не подписан. «Однако ждать ребрендинга, осталось совсем недолго», — сообщил Иван Золочевский, недавно покинувший пост генерального директора МТС.

Заявку на регистрацию торгового знака M-PESA в Укрпатенте компания Vodafone подала 28 февраля 2014 года. А получила патент лишь 25 августа этого года. Других признаков скорого выхода на рынок нового оператора, или мобильной платёжной системы пока нет.

Чтобы закрепиться на украинском рынке, Vodafone нужно доказать, что платежи со счета на SIM-карте могут быть удобнее уже существующих и хорошо развитых у нас видов финансовых услуг.

Опыт компании Киевстар показывает, что сделать это будет непросто. Два года назад мобильный оператор запустил аналогичный сервис мобильных денег. Но популярным за всё это время он так и не стал. Основные причины — в его неудобстве по сравнению с традиционными финансовыми инструментами.

В компании отмечают, что сервисом пользуются клиенты, которым надо осуществить безналичную оплату, когда нет под рукой банковской карты. Также он полезен тем, кто не хочет расходовать средства с карты, не помнит ее реквизитов или хочет сохранить анонимность в Интернете.

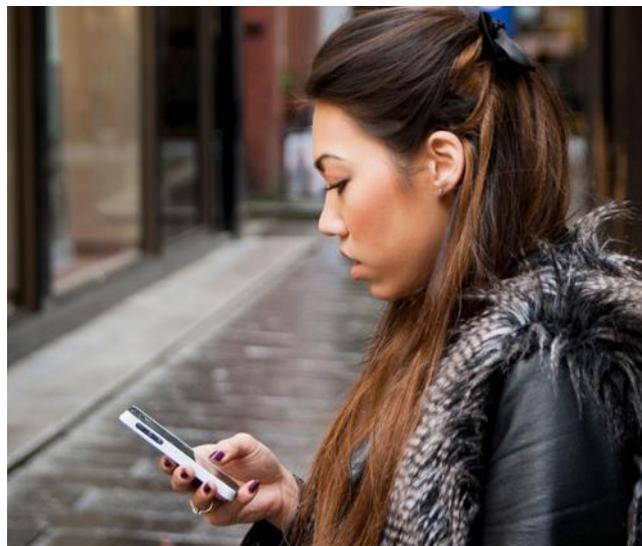
Кроме того, представители Киевстар предполагают, что мобильными деньгами будет пользоваться «незабанкированный» сегмент населения. На деле же, украинцы, которые не имеют счетов в банках, вряд ли будут пользоваться мобильными деньгами в том виде, в котором они существуют сегодня.

В ЧЕМ ПРОБЛЕМА SIM-ПЛАТЕЖЕЙ?

Во-первых, использовать средства со счета SIM-карты дорого. Клиент дважды теряет на комиссии: во время пополнения кошелька и во время перечисления денег. Во-вторых, мобильные деньги в Украине не работают как самодостаточный пла-

тежный инструмент. Для расчетов в физических магазинах по-прежнему нужны наличные или банковские карты.

Более того, пока SIM-карта не привязана к паспорту, мобильные деньги создают дополнительный



маневр для неофициальных перечислений. А клиент не может быть уверен в том, что в случае утери, или компрометации SIM-карты, он сможет претендовать на компенсацию средств.

Уровень развития украинской банковской системы достаточно высок, чтобы обеспечить пользователям возможность совершать все необходимые финансовые операции, обходясь без мобильных денег. Пока у сервиса вместо явных преимуществ перед традиционными банковскими инструментами, есть масса недостатков.

Страны с развитой экономикой не отказываются от мобильных денег. На рынке с хорошо развитыми финансовыми услугами есть место для различных сервисов, при условии, что они полезны конечному потребителю.

Тем не менее, платежи с использованием мобильных денег зачастую являются нишевыми, не претендуя на популярность традиционного банкинга. Скорее всего, такое же место они будут занимать и в Украине.

Автор: Елена Филатова

Кольца — новый тренд в платежах



фото: kerv.com

За последние несколько дней сразу две компании представили украшения со встроенной опцией бесконтактных платежей. Дизайнерские кольца платежной системы Visa уже показали на London Fashion Week, а более технологичным украшениям компании Kerv еще предстоит собрать необходимую сумму на Kickstarter.

Фирма, которую возглавил бывший генеральный директор Ukash, Дэвид Хантер, разработала кольца со встроенным NFC-чипом. С помощью украшения можно совершать платежи. Для того, чтобы запустить кольца в массовое производство, нужно собрать £77 тыс.

Само украшение будет стоить £49,99. Оно выполнено в циркониевой керамике, устойчиво к царапинам и водонепроницаемо.

Помимо платежных данных, в память устройства можно записывать контактные данные, медицинские показатели и т.д. При необходимости их можно легко сбросить на любой смартфон, который поддерживает NFC.

Также кольцами Kerv можно открывать замки, которые используют совместимые с технологией системы безопасности.

В организации считают, что их кампания по сбору средств будет успешной, поскольку Kerv предлагает удобное решение для ряда повседневных задач.

Автор: Елена Филатова

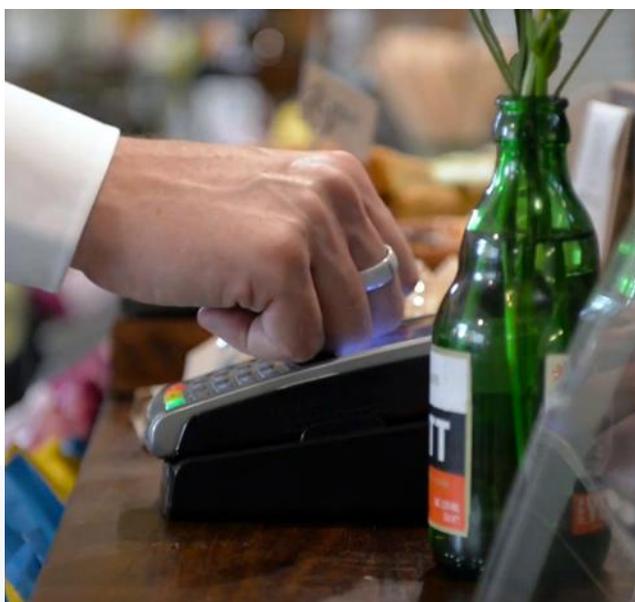


фото: kerv.com

Когда исчезнут наличные – мнение

Повсеместное развитие мобильных платежей ставит под вопрос существование бумажных денег. Возможно, через несколько лет банкнотам и монетам суждено навсегда покинуть кошельки пользователей.

Саймон Блэк, главный исполнительный директор британского сервиса по приему онлайн-платежей PPRO, спрогнозировал будущее бумажных денег.

Вкратце комментарий эксперта звучит так:

“Их дни сочтены”

Со временем использование цифровых платежей все больше укоренится в современном платежном ландшафте. К концу 2016г. количество мобильных кошельков, которые используют бесконтактную технологию связи, достигнет 200 млн.

Блэк считает, бесконтактные платежи с использованием смартфона в течение следующих десяти лет станут обычным явлением в платежах.

“Мы являемся свидетелями революции в платежах. Мобильные кошельки, виртуальные платежные карты и биометрические системы защиты трансформируют наши привычки и избавят нас от необходимости иметь при себе наличные. Деньги в традиционном понимании устареют уже к 2025 году.”

Этот смелый прогноз основан на впечатляющих темпах роста отрасли. Исследовательская фирма Gartner подсчитала, с 2015 по 2017 объемы покупок с мобильных телефонов вырастут на 35%. Потребители уже привыкли оплачивать товары картой, поэтому переход платежных функций в телефон, часы, или другую носимую электронику покажется сложным только на первый взгляд.

Технологии постепенно облегчали доступ к деньгам и совершение транзакций. До сих пор наличным удавалось сосуществовать с чеками, платежными



Фото: @Images Money, flickr.com

картами с магнитной полосой, бесконтактными картами, и даже мобильными платежами.

Удастся ли им удерживать позиции еще хотя бы следующее десятилетие – покажет время.

Автор: Елена Филатова

Международные платежные системы на пороге Украины: чего ожидать?

В современном мире количество инновационных платежных решений постоянно растет, предоставляя пользователям все более удобные и безопасные способы безналичной оплаты.

До сих пор украинцы узнавали об этой гонке платежных систем в основном из новостей, а модные названия Apple Pay и Google Wallet так и оставались недоступными нашему потребителю.

Однако разговоры, появившиеся несколько месяцев назад о приходе PayPal в Украину, а затем и выданное Нацбанком Постановление, которым фактически регулятор открыл рынок для международных платежных систем, стали светом в конце тоннеля в вопросе интеграции Украины в международное платежное пространство.

В Постановлении НБУ №480 определены условия внесения в Реестр платежных систем и систем расчетов (например, PayPal, Apple Pay, Google Wallet и др.). И пусть не завтра, но уже в ближайшее время украинцы получат возможность воспользоваться современными инструментами для совершения оплаты.

Чего же нам стоит ожидать с приходом на рынок новых игроков? Какие преимущества они нам принесут? Мы решили сравнить сервисы для мобильной оплаты Apple Pay, Samsung Pay, Google Wallet, PayPal и Bitcoin по таким критериям как доступность, способ работы и метод использования, безопасность и другие основные характеристики, основываясь на данных CNN Money.

Автор: *Нина Крузова*

Apple Pay	Samsung Pay	Google Wallet	PayPal	Bitcoin
ДОСТУПНОСТЬ				
Только iPhone 6	Только Samsung Galaxy S6	Любое устройство с установленным приложением	Любое устройство с установленным приложением	Любое устройство с установленным приложением
КАК ИСПОЛЬЗОВАТЬ				
Платеж подтверждается с помощью отпечатка пальца	Платеж подтверждается с помощью отпечатка пальца	Оплата происходит в момент касания смартфона с поддержкой NFC к терминалу. Деньги можно также переслать через приложение или электронную почту	Деньги можно отправить по электронной почте или номеру телефона	Необходимо сканировать QR-код
КАК РАБОТАЕТ				
Используя технологию NFC, отправляет платежную информацию в зашифрованном виде	Использует технологию NFC в бесконтактных терминалах, или технологию MST - в терминалах для считывания магнитных полос	Работает по принципу дебетовой карты, то есть необходимо пополнять. Использует технологию NFC для передачи данных через терминал.	Использует сеть PayPal, чтобы переводить деньги	Полностью независимая денежная система
БЕЗОПАСНОСТЬ				
Высокий уровень безопасности. Кредитную карту не нужно передавать в руки продавцу	Высокий уровень безопасности. Кредитную карту не нужно передавать в руки продавцу	Достаточный уровень безопасности. Продавец не получает доступ к вашей кредитной карте, однако его получает Google	Достаточный уровень безопасности. Продавец не получает доступ к вашей кредитной карте, однако его получает PayPal	Считается безопасной системой, однако это зависит от самого пользователя. В случае утери пароля или взлома кошелька, все деньги теряются
ПЛЮСЫ				
Скорость и легкость	Скорость и легкость, работает даже с устаревшими терминалами	Легкость. Отличное решение для перевода денег знакомым	Легкость. Отличное решение для перевода денег знакомым	Анонимность
МИНУСЫ				
Работает не везде - поддерживают только торговые точки с установленными NFC-терминалами	Функцию MST использовать достаточно проблематично - необходимо держать смартфон только в определенном положении рядом с	Работает не везде - поддерживают только торговые точки с установленными NFC-терминалами	Работает только в магазинах, которые принимают PayPal	Добывать Bitcoin достаточно сложно и становится все сложнее. К тому же, их принимает небольшое количество торговцев

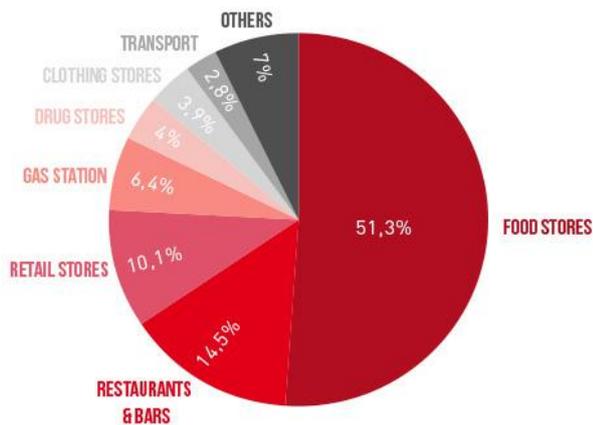
Платежи в одно касание завоевывают Европу



Фотоя: @ IntelFreePress, flickr.com

Европейцы все чаще используют бесконтактные платежи для совершения ежедневных покупок.

Основными выгодами при этом они называют скорость и удобство.



Об этом сообщает компания MasterCard по результатам проведенного исследования.

Во втором квартале 2015 года количество бесконтактных транзакций выросло на 170% в годовом исчислении, а сумма средств, потраченных бесконтактным путем, утроилась по сравнению со

вторым кварталом 2014 года. Во втором квартале этого года, 1 из 2 бесконтактных транзакций была совершена в продуктовых магазинах. 14,5% — в ресторанах и барах, 10% — в магазинах розничной торговли.

С целью способствовать дальнейшему росту бесконтактных платежей в Европе, в частности мобильных платежей с использованием технологии NFC, MasterCard планирует внедрить новые стандарты для предприятий розничной торговли.

Эти стандарты нацелены на упрощение процесса аутентификации пользователя на мобильном устройстве с помощью биометрических решений, доступных уже на многих смартфонах, или с помощью ввода PIN-кода на смартфоне до или после касания к терминалу.

Напомним, ранее MasterCard также заявил об увеличении лимита на бесконтактные платежи с мобильных устройств по всей Европе.

Автор: Нина Крузова

10 мифов о безналичных платежах



Фото: @bahketni, flickr.com

В современном мире появляется все больше инновационных платежных технологий, которые на первый взгляд кажутся очень удобными и полезными.

Однако сомнения в безопасности таких решений постоянно терзают пользователей, привыкших к наличным деньгам, и не дают им полноценно воспользоваться преимуществами платежных инноваций.

MasterCard решил развеять некоторые мифы, связанные с электронными платежами, и объяснить возможные страхи пользователей.

МИФ1 Мошенничество с кредитными картами не подлежит контролю и постоянно растет.

Правда: Совместные усилия участников рынка платежей по повышению безопасности платежных систем значительно снизили частоту случаев взлома кредитных карт.

Однако несмотря на то, что платежи еще никогда не были безопаснее, мошенники еще никогда не были умнее. Поэтому компании во всем мире активно сотрудничают для решения ключевых вопросов в области безопасности.

В любом случае, электронные платежи остаются одним из самых безопасных способов оплаты.

МИФ2 Наличка является безопасным, анонимным решением.

Правда: Наличные деньги — это наименее безопасная форма платежа. В случае кражи, ими может воспользоваться любой человек без необходимости подтверждения личности.

МИФ3 Чипы и PIN-коды — это панацея от мошенничества.

Правда: Не существует универсального решения, способного полностью остановить платежное мошенничество. Однако технология платежных карт имеет несколько уровней защиты, что позволяет обнаружить и устранить угрозы. Чипы и PIN-коды

— это лишь один пример уровня защиты, помогающего бороться с угрозами.

МИФ4 Безопасность остается самой большой проблемой, останавливающей потребителей перед совершением онлайн-покупок.

Правда: Покупки в интернете могут пугать только начинающего интернет-пользователя. На сегодняшний день существует несколько технологий,



фото: @PROElle Warren. flickr.com

таких как MasterCard SecureCode, которые позволяют интернет-торговцам обеспечить еще один уровень защиты транзакций путем запроса пользователя ввести пароль, известный только ему.

МИФ5 При совершении онлайн-покупки, чем больше информации я ввожу, тем более безопасными будут мои покупки.

Правда: Интернет-магазины сами выбирают, сколько информации необходимо ввести для подтверждения покупки. В идеале, они просят ввести трехзначный CVV-код, расположенный на тыльной стороне вашей карты.

МИФ6 Мошенники могут сканировать бесконтактную карту даже через стенки сумки или на расстоянии, получая доступ к моей платежной информации.

Правда: Благодаря микрочипу с передовой технологией шифрования, который встроен внутри карты, чрезвычайно трудно скопировать бесконтактный чип и создать функционирующую поддельную версию карты. Мошенник может получить доступ лишь к минимальному объему информации, которой недостаточно для совершения любой покупки.

МИФ7 Перехвачивая данные по карте бесконтактным путем, преступники могут создать поддельную бесконтактную карту и затем использовать ее для совершения транзакций.

Правда: Бесконтактные карты работают только в непосредственной близости к кассе и дают лишь минимальное количество информации о владельце счета. В таких ситуациях невозможно клонировать карточку.

МИФ8 Мошенники могут в электронном виде получить информацию по моей карте/устройству для дальнейшей кражи моих личных данных.

Правда: Существует четкое различие между кражей личных данных, где информация о потребителе мошенническим путем попадает к другому лицу и используется им в преступных целях, и мошенничеством с платежными картами, где скомпрометированная информация по карте используется для совершения несанкционированных покупок.

Поскольку бесконтактные карты отправляют минимальное количество информации, существует очень небольшой риск фактической кражи личных данных пользователя.

МИФ9 Информация о моих расходах по карте может стать известна всем.

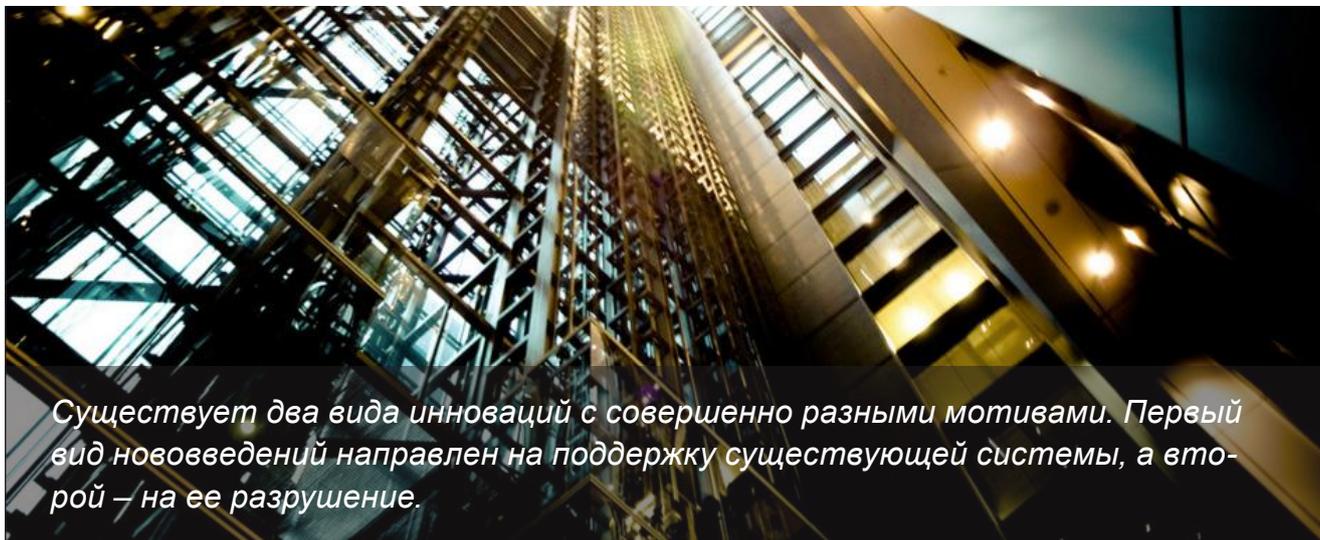
Правда: Все данные о расходах анонимны, агрегируются и не могут быть прослежены физическими лицами. Если вам поступают холодные звонки от неизвестных продавцов, будьте уверены, что они не получали ваши данные от платежного провайдера.

МИФ10 Предоплаченные карты не являются безопасными, поскольку в случае их утери или кражи, теряются все деньги на карте.

Правда: Если вы беспокоитесь о безопасности вашей карты, предоплаченные карты могут стать хорошим решением для вас, потому что они не связаны с вашим банковским счетом и защищены PIN-кодом. Предоплаченные карты можно также использовать для онлайн-покупок.

Автор: Нина Крузова

Зачем банки внедряют инновации?



Существует два вида инноваций с совершенно разными мотивами. Первый вид нововведений направлен на поддержку существующей системы, а второй – на ее разрушение.

фото: @DavidThomson. flickr.com

Гендиректор австралийской венчурной компании Reinventure Дэнни Гиллиган утверждает, что традиционные финансовые учреждения не заинтересованы во втором способе модернизации, пусть он и способен принести положительные изменения в финансы. Поскольку такие инновации могут разрушить бизнес банков.

Это утверждение стало ключевым пунктом исследования Accenture, посвященного будущему FinTech и банкинга.

СЦЕНАРИИ

В докладе описаны два сценария инноваций в финучреждениях.

В первом сценарии банки представлены в качестве пассивных организаций, которые все большее количество пользователей считают пережитком прошлого

“Жертвы регуляторной политики нацбанков и постоянного сокращения затрат, банки проигрывают современным провайдерам финансовых услуг, соответствующим потребностям 21 века”

Второй сценарий предполагает более агрессивную политику банков на рынке финансовых сер-

висов, создание услуг, которые способны вызвать восторг у клиентов.

Тем не менее, в докладе говорится, что банки видят в таких инновациях краткосрочные преимущества.

“Изменяя инфраструктуру и улучшая потребительские сервисы, банки рассчитывают на кратковременную прибыль и не заинтересованы в долгосрочной поддержке своих клиентов”



фото: @olivia.riches.airship. flickr.com

ПОТРЕБИТЕЛИ

Если банк не сможет трансформировать краткосрочные проекты в результаты, которые будут удовлетворять требования клиентов, они усомнятся в необходимости существования такого финучреждения.

Это избавляет от необходимости конкурировать с молодыми предпринимателями. Если какой-то стартап, не охваченный программой поддержки, добивается успеха, банк приобретает его прежде, чем тот успевает достичь высокой капитализации. В прошлом месяце Barclays открыл регистрацию



Аналитики предупреждают, что банки не должны считать современные технологии самоцелью.

Необходимо помнить о том, что внедряя инновации банк должен в первую очередь обеспечить качественное обслуживание своего клиента.

СТАРТАП-ИНКУБАТОРЫ

Финансовые учреждения решили использовать такой подход в сфере инноваций: одновременное прогнозирование и реагирование. С целью прогнозирования банки создают инкубаторы для поддержки стартапов.

на участие в третьем сезоне международной программы помощи стартапам.

Visa Europe создала свой собственный инновационный центр, который в настоящее время привлекает стартапы в трех наиболее активных европейских городах в плане финансовых технологий. Это Лондон, Берлин и Тель-Авив.

Привлечение сторонних разработчиков позволяет банкам сконцентрироваться на повышении качества работы с клиентами.

В конечном счете, в какой-то степени банки действительно сосредоточены на инновациях. Но не потому, что они боятся, что отсутствие таковых приведет к краху. А для того, чтобы добавить недостающие услуги, которые уже предлагают стартапы, и монетизировать их.

Кроме того, банки рассматривают инновации как инвестицию в будущее. Например, Barclays стал первым банком в Великобритании, который начал работать с технологией Bitcoin.



Автор: Елена Филатова

Есть ли будущее у банкоматов?



Несмотря на глобальную тенденцию сокращения наличного денежного оборота, в течение следующего десятилетия банкоматы не утратят актуальности.

Количество ATM продолжает увеличиваться, а разработчики делают все возможное, чтобы их терминалы соответствовали потребностям клиентов.

ВНЕДРЕНИЕ ИННОВАЦИЙ

Сети банкоматов расширяются, а сами терминалы становятся все более технологичными. Самые современные ATM работают с инновациями, которые потенциально могли бы разрушить традиционную сферу финансов.

В конце августа появились сообщения, о том, что в Греции, переживающей экономический кризис, планируют установить 1000 банкоматов, которые работают с Bitcoin. Это своего рода стратегия по выживанию. Производители ATM создают решения



для работы с Bitcoin, который ставит под вопрос существование финансов в традиционной форме.

БИОМЕТРИЯ

Биометрические технологии демонстрируют потенциальную универсальность банкомата.



В прошлом месяце тайваньский банк представил новый банкомат, который использует сразу несколько биомаркеров для аутентификации пользователей – сканирование вен на ладонях и рас-



познавание лица. Постоянно совершенствуя опыт взаимодействия с АТМ, производители увеличивают срок жизни своих устройств на рынке.

Благодаря новым технологиям можно будет легко отказаться от ввода паролей в банкомате, а позже и от самих кредитных карт.

ЭВОЛЮЦИЯ

Дизайн банкомата нуждается в постоянной доработке, чтобы клиентам было не только удобно пользоваться, но и приятно смотреть на АТМ.

Американский производитель АТМ Diebold выпустил новую линейку высокопроизводительных банкоматов с улучшенным дизайном.

Помимо более современного внешнего вида, изменение размеров и расположения экрана на этих устройствах позволяет лучше защитить операции от посторонних глаз.

УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСАМИ

Банкоматы все чаще посягают на функции традиционных банков, которые продолжают сокращать отделения.

Теперь через банкомат можно открыть депозит, внести деньги на счет, перевести средства и совершить другие операции, изначально свойственные банкам.

БУДУЩЕЕ

Судьба банкоматов зависит от их готовности идти в ногу со временем. Если в банкомате можно будет обменять Bitcoin, авторизоваться с помощью сканера ладони или получить доступ к счету со смартфона, нет никаких причин для падения актуальности этих устройств.

Больше всего банкоматам угрожает переход к безналичному обществу. Однако сами деньги никуда не исчезнут, поэтому даже в таком случае у банкомата есть шанс.

АТМ можно превратить из устройства, выдающего наличные, в терминал для доступа к информации о счетах, а также управления финансами.

Автор: Елена Филатова

Лучшие банки мира по версии **Global Finance**

Лучший потребительский банк – испанский, лучший корпоративный – японский, а инвестиционный – американский. В докладе журнала Global Finance названы лучшие банки мира в 12 категориях, в том числе исламский банкинг и финучреждения развивающихся стран.

При расчете рейтинга учитывались такие критерии, как производительность за прошедший год, репутация и эффективность системы управления. Окончательный выбор был сделан после консультации с банкирами и аналитиками.



КОРПОРАТИВНЫЙ БАНК

Mitsubishi UFJ Financial (MUFG)

Капитализация: \$89,08 млрд

Страна: Япония

Основан: 2005



ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ БАНК

Banco Bilbao Vizcaya Argentaria, S.A. (BBVA)

Капитализация: \$56,640 млрд

Страна: Испания

Основан: 1857



РАЗВИВАЮЩИЕСЯ СТРАНЫ

ING Groep N.V. (ING)

Капитализация: \$57,52 млрд

Страна: Нидерланды

Основан: 1991



ПОГРАНИЧНЫЕ ФИНАНСОВЫЕ РЫНКИ

Standard Bank

Капитализация: \$18,09 млрд.

Страна: Южная Африка

Основан: 1862



УПРАВЛЕНИЕ АКТИВАМИ ДЛЯ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ

Deutsche Asset & Wealth Management (часть Deutsche Bank)

Капитализация: \$39,99 млрд.

Страна: Германия

Основан: 1870



ГЛОБАЛЬНОЕ ДЕПОНИРОВАНИЕ

BNY Mellon
Капитализация: \$43,18 млрд
Страна: США
Основан: 2007



ИНВЕСТИЦИОННЫЙ БАНК
J.P. Morgan Chase & Co.
Капитализация: \$231,36 млрд
Страна: США
Основан: 2000



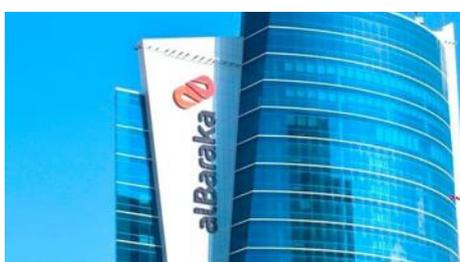
УПРАВЛЕНИЕ НАЛИЧНОСТЬЮ
Citi
Капитализация: \$155,76 млрд
Страна: США
Основан: 1812



МЕЖДУНАРОДНЫЕ РАСЧЁТЫ
HSBC
Капитализация: \$140,87 млрд
Страна: Китай
Основан: 1865



ОБМЕН ИНОСТРАННОЙ ВАЛЮТЫ
Citi
Капитализация: \$155,76 млрд
Страна: США
Основан: 1812



ИСЛАМСКИЙ БАНКИНГ
AlBaraka
Капитализация: \$1,21 млрд
Страна: Бахрейн
Основан: 2002



ДЕПОЗИТАРНЫЙ БАНК
Citi
Капитализация: \$155,76 млрд
Страна: США
Основан: 1812

Автор: Елена Филатова

8 банков-гигантов, которые заинтересованы в Bitcoin



фото: @BitCoinOpp, flickr.com

За свою относительно короткую историю Bitcoin стал одной из самых обсуждаемых технологий. Тем не менее, разглядеть потенциал криптовалюты пока удалось немногим.

Пресс-секретарь BNP Paribas сказал: «Мы считаем, что технология blockchain может применяться к торговым процессам, тем самым делая их быстрее и дешевле. Однако пока все решения с использованием криптотехнологий находятся в состоянии проектов».



Большинство банков считают использование самой криптовалюты Bitcoin проблематичным. Тем не менее, они готовы применять в работе криптотехнологии (Blockchain), которые значительно упрощают обмен информацией и обладают рядом преимуществ перед закрытыми системами баз данных. Крупнейшие финучреждения, которые заинтересованы в технологии:

BNP PARIBAS

Французский банк BNP Paribas собирается использовать Bitcoin в валютных фондах.



SOCIETE GENERALE (SOCGEN)

Еще один из банков Франции — третий по величине по объему активов — опубликовал вакансию IT-разработчика в сфере Bitcoin, blockchain и криптовалют. Специалист должен будет сосредоточиться на научных исследованиях в этой сфере.

CITI BANK

Citi обратился к правительству Великобритании с просьбой рассмотреть возможность создания собственной цифровой валюты. Руководитель инновационных технологий Citi, Кен Мур, сооб-



шил, что банк занимается изучением распределенных систем в течение последних нескольких лет. Мур также отметил, что банк построил три блочных цепи и тестировал в них свою криптовалюту Citicoin.

UBS

Шведский инвестиционный банк объявил об открытии исследовательской лаборатории технологии blockchain в одном из крупнейших финансовых районов Лондона. Основная цель



лаборатории — сократить разрыв между традиционными банками и инновационными финансовыми технологиями.

BARCLAYS

Британский банк тоже собирается исследовать криптотехнологии и уже заключил соглашение со шведской биржей криптовалют Safello. Цель исследования – понять как blockchain может укрепить сектор финансовых услуг.



GOLDMAN SACHS

В прошлом году Goldman Sachs опубликовал доклад о цифровых валютах, в котором подчеркнул потенциал blockchain технологии, отметив, что криптовалюты изменят способ совершения сделок.

BANCO SANTANDER

Несмотря на то, что глава испанского банка не раскрывает подробности эксперимента с blockchain, венчурный фонд банка прогнозирует, что внедрение криптотехнологий позволит еже-



годно сокращать затраты на инфраструктуру на \$15 – 20 млрд.

STANDARD CHARTERED

Сотрудник Standard Chartered поделился в LinkedIn своим мнением о Bitcoin и blockchain, заявляя, что эти технологии помогут сократить расходы на обслуживание кредитных карт и денежных переводов.

Автор: Елена Филатова



Интересные факты о работе **Банкомата**



фото: @keng po leung.flickr.com

Банкоматы перестали быть диковинкой много лет назад. Даже люди старшего поколения привыкли к этому устройству и регулярно снимают пенсию или зарплату со своей карты. Однако редко мы задумываемся о принципах работы банкоматов и узнаём многие нюансы, лишь непосредственно столкнувшись с ними.

Мы решили сделать небольшую подборку малоизвестных фактов о работе банкоматов.

40 КУПЮР ЗА ОДИН РАЗ

За одну операцию банкомат выдает не более 40 купюр, что связано с механизмом подачи. Обычно на экране выводятся доступные купюры (20, 50, 100, 200 грн), поэтому снимая деньги, можете сразу прикинуть, какую максимальную сумму банкомат может выдать за один раз.

ВРЕМЯ НА ОБДУМЫВАНИЕ

Деньги, выданные банкоматом, необходимо забрать в течение 30 секунд. В противном случае они будут забраны банкоматом назад.

Карту нужно забрать в течение 40 секунд после ее возвращения устройством, иначе она будет задержана банкоматом. Если вы размышляете

над суммой, которую хотите снять, дольше 15 секунд, на экране появится надпись: «Необходи-



фото: @Roman Candle Tours.flickr.com

мо больше времени?» Чтобы вернуться к экрану с выбором суммы, нужно нажать «Да».

ДЕНЕЖНЫЕ КАСЕТЫ

Деньги в банкомате хранятся в так называемых кассетах. Кассет в банкомате несколько (4-6), и каждая из них настроена на конкретную банкно-



фото: @Kevin Klima.flickr.com

ту. В одну кассету помещается около 2,5 тысяч банкнот. Вопрос, который часто волнует клиентов — как банкомат проверяет подлинность и номинал выдаваемых купюр? Ответ — никак. Ни один стандартный банкомат не проверяет ни номинал купюр, ни их подлинность.

Закладка купюр в кассеты — полностью на совести кассиров банка, а установка кассет — ответ-



фото: @UNHCR.flickr.com

ственность инкассаторов. Бывали случаи, когда банкомат выдавал более крупные купюры вместо мелких. Но такие случаи — скорее редкость, потому что заправкой купюр в кассеты обычно занимаются два человека (один «заряжает», второй проверяет и контролирует). В банкомате есть также кассета для отбракованных купюр, для купюр, которые «не нравятся банкомату» или которые клиент не взял из щели выдачи.

УСЛОВИЯ ХРАНЕНИЯ БАНКОМАТА

Уличный банкомат имеет 100% влагозащищенность. Однако он чувствителен к холоду. Иногда, когда температура опускается ниже 10-15 градусов мороза, банкоматы могут капризничать: не включаться, блокировать работу механизма выдачи денег и т. д.

ИЗВЕСТНЫЕ ПРОИЗВОДИТЕЛИ БАНКОМАТОВ

Чаще всего мы обращаем внимание на то, какому банку принадлежит тот или иной банкомат, не обращая внимание на его марку. Крупнейшие в мире производители банкоматов — это Wincor Nixdorf, Diebold и NCR Corporation.

ПРАВИЛА ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

К сожалению, все чаще появляется информация о растущем мошенничестве с банкоматами. Защититься от этого можно лишь придерживаясь основных правил работы с банкоматом, а именно:

- по возможности необходимо пользоваться знакомыми банкоматами. В случае, если вы заметили изменения во внешнем виде устройства (клавиатуры, щели для карточки), лучше даже не начинать операцию и воспользоваться другим банкоматом;
- при наборе PIN-кода, клавиатуру необходимо прикрывать рукой;
- наиболее защищены банкоматы, находящиеся на территории банка, так как они регулярно осматриваются сотрудниками банка. Однако эта защита также не абсолютная.

Автор: Нина Крузова

Cashback или как вернуть деньги за свои покупки



Одним из самых привлекательных условий использования банковских карт является возврат процента от суммы потраченных средств. Несмотря на то, что большинство жителей нашей страны по-прежнему используют карты лишь для снятия зарплаты (пенсии) с банкомата, есть и такие, которые оценили преимущества пластиковых карт, в том числе получение кэшбэк.

Именно кэшбэк (от англ. **Cashback** — «возврат налички») означает сумму, которую банк-эмитент возвращает держателю карты за использование ее для оплаты покупок.

В 2015 году в Украине резко увеличилось количество предложений карт с возможностью возврата потраченных средств. Кризис подтолкнул банки к поиску разных способов привлечения клиентов, поэтому в мае этого года уже 15 учреждений из 50 крупнейших по размеру активов предлагали услугу кэшбэка, в том числе ПриватБанк, Проминвестбанк, Райффайзен Банк Аваль, ОТП Банк, Фидобанк и др.

КАК ЭТО РАБОТАЕТ?

Допустим, банк предлагает клиенту услугу кэшбэк в размере 10% при оплате товара или услуги (это может быть покупка одежды, лекарств, авиабилетов, оплата топлива на АЗС) на сумму 100 гривен. В этом случае клиент получит от банка возврат средств в размере 10 гривен. Чаще всего деньги поступают на бонусный счет. А использовать их можно для оплаты новых покупок или в качестве депозита.

ПОЧЕМУ ЭТО ВЫГОДНО ВЛАДЕЛЬЦУ КАРТЫ?

Думаю, преимущества для держателя карты понятны. Представьте, что вы тратите каждый месяц в магазинах около \$200. В виде кэшбэка вы получаете, к примеру, 1% от этой суммы, то есть \$2 в месяц. За год ваш доход составит \$24. При этом с вашей стороны не нужны какие-либо дополнительные действия. После оформления пластиковой карты в выбранном банке достаточно пополнять карту и расплачиваться ею за покупки. Правило здесь действует простое – чем больше тратите, тем больше получаете кэшбэк.

ПОЧЕМУ ЭТО ВЫГОДНО БАНКУ?

Банки предлагают услугу кэшбэка только в целях длительной рекламной акции по наращиванию клиентской базы и повышению их лояльности. На этой услуге он теряет свою прибыль от карточных продуктов в размере 1,5-2% от суммы безналичного платежа (эту сумму получает банк-эмитент от владельца терминала). То есть, по сути, банк готов делиться частью прибыли (до 1%) за лояльность клиентов. И выигрывают в этой ситуации все. Еще до недавнего времени в Украине услуга кэш-

бэка была доступна только при оплате кредитной картой. Сейчас большинство банков, предоставляющих эту услугу, сделали кэшбэк доступным также для дебетовых карт, на которые поступает зарплата, стипендия или пенсия клиента. Однако условия начисления могут быть самые разные, включая сроки начисления и ограничения.

УСЛОВИЯ НАЧИСЛЕНИЯ КЭШБЭКА

Основным фактором является место, где клиент рассчитывается своей картой. Если это продуктовый магазин или АЗС, то возврат будет не более 3%. При оплате услуг салонов красоты или билетов в кино кэшбэк может достигать 5-8%. Если клиент с помощью своей карты оплачивает коммунальные услуги, мобильную связь или покупки в интернете, то кэшбэк, к сожалению, может вообще не начисляться. Все зависит от того, какую комис-

сию платит клиент, у которого установлен терминал приема карточных платежей, банку.

СРОКИ И ОГРАНИЧЕНИЯ

Срок поступления кэшбэка на карту после совершения покупки может быть разным, от нескольких секунд до 30 дней со дня покупки.

И еще. Некоторые банки вводят ограничение на использование средств со счета кэшбэк. К примеру, использовать за один раз можно не всю сумму на счете, а только часть, накопленную за месяц. Еще одним условием может быть установленная банком ежегодная плата за обслуживание карты с функцией кэшбэк.

Рассмотрим несколько примеров программ кэшбэка, предлагаемых украинскими банками.

Автор: Нина Крузова

Банк	Размер кэшбэка	Название карты	Условия
ПриватБанк	1-20%	карта "Универсальная"	только гривневая карта и покупки в магазинах-партнерах
Проминвест банк	до 10%	"Карта здоровья"	в период действия "счастливых часов"
	до 2%	"Карта здоровья"	в любых торгово-сервисных сетях, кроме торговых точек партнеров кобрендовой программы
UniCredit Bank	3%	"Паливна картка"	действует только на покупку бензина
Райффайзен Банк	1,5-4,5 баллов за 1 грн оплаты	FISHKA	операции в торговых точках партнеров программы и других торговых точках
VTB Банк	0,5%	Platinum + прайм-карты	без ограничений
ОТП Банк	1 бонусная миля = 80 грн	Карта OTP Bank — МАУ Gold Standart	при расчетах картой в месяц на сумму 20 000 грн и больше на покупки авиабилетов
	1 смарт-балл за каждые 10 грн покупок	карта Shell – OTP Bank	1 смарт-балл за каждый литр любого топлива (2 смарт-балла за литр премиального топлива)
Фидобанк	1 бонус = потраченным 5 грн по карте	ко-бренд карта МТС — ОТП Банк	при покупке электроники, бензина, парфюмерии и косметики, оплате ресторанов, туристических и страховых услуг
	зависит от потраченных средств на mycash.ua	Штука	после накопления 50 грн бонусов, их можно потратить в MyCash или вывести на электронный кошелек MoneXy
Банк Михайловский	1 смарт-балл за 20 грн покупок	"Global Auto Card"	при расчете в эти АЗС Shell
	1 бонус за каждые 5 грн покупки	платежная карта МТС	без ограничений
	10%	Visa Platinum Cash Back	10% кэшбэк при покупке по "Календарю выгодных покупок"

В Европе может появиться первая страна без банковских отделений

Швеция очень близка к тому, чтобы стать первым в мире безналичным обществом. В этой стране электронные платежи вытесняют наличку из повседневной жизни, а банковские услуги переместились в интернет. Есть ли место для банковских отделений в стране, где даже уличные торговцы принимают платежные карты?

“Почти никогда”, — отвечает 34-летняя жительница Стокгольма Ливия Подеста на вопрос, как часто она посещает отделение банка. “Я всегда провожу банковские операции онлайн и часто оплачиваю счета со смартфона, пока еду на работу. За последние девять лет я посетила отделение своего банка только два раза”.

Ливия — прекрасный пример того, как осуществляется персональный банкинг в Швеции, где 82% населения в 2014 году пользовались онлайн-банкингом, а 45% — мобильным банкингом (хотя средний показатель по Европе 38%).

Мобильный банкинг является основным каналом обслуживания клиентов для банков, если судить по объему транзакций. Например, один из четырех крупнейших банков в Швеции — Swedbank — сообщает, что его клиенты пользуются онлайн-банкингом в среднем девять раз в месяц, а приложением для мобильного банкинга — 24 раза в месяц.

“Большинство шведов младше 60 лет редко ходят в банковские отделения. Те, кто моложе 30 лет, как правило, вообще ни разу в них не были. Ведь все можно сделать онлайн”, — объясняет Робин Тейглэнд, профессор Стокгольмской школы экономики.

УНИФИЦИРОВАННЫЕ СИСТЕМЫ

Переход на онлайн- и мобильный банкинг в Швеции произошел благодаря впечатляющей электронной инфраструктуре — уровень проникновения смартфонов и интернета в этой стране один из самых высоких в мире. Однако не последнюю роль

сыграли также некоторые особенности шведского банковского сектора.

Одна из главных особенностей — это система BankID, представленная в 2003 году. Это безопасная электронная система идентификации интернет-пользователей, а с 2010 года — и мобильных пользователей.

BankID изначально разрабатывалась консорциумом крупных банков. Сейчас ею пользуются органы власти, бизнес-предприятия, банки и частные лица по всей стране. Она стала практически главной системой для цифровой идентификации граждан, в том числе для подписания сделок и договоров. Из 9,6 млн шведов около 6,5 млн используют BankID для мобильного и онлайн-банкинга, для онлайн-покупки и подачи налоговых деклараций.

“Это уникальная особенность шведского рынка, которая позволила устранить барьеры на пути массового распространения мобильного банкинга в стране”, — говорит Росс Метвен, директор по обслуживанию клиентов в цифровом банке компании Mара Research. “В других странах основным препятствием является беспокойство по поводу безопасности, ведь каждый банк пытается внедрить свою модель системы безопасности”.

Еще одним примером успешного сотрудничества банков в Швеции является мобильное платежное приложение Swish, запущенное в конце 2012 года банками Danske Bank, Handelsbanken, Länsförsäkringar Bank, Nordea, SEB и Swedbank.

Для идентификации клиентов в этом приложении используется система Mobile BankID, а функционал позволяет совершать моментальные платежи между банковскими счетами, используя номера мобильных телефонов.

Приложение работает следующим образом: если пользователю необходимо одолжить другу деньги или вернуть долг, ему нужно в приложении ввести сумму перевода и номер телефона получателя (который также должен быть пользователем Swish). Через 10 секунд деньги со счета отправителя приходят на счет его друга. С момента запуска приложения, количество его пользователей превысило 3 миллиона человек, а число транзакций в месяц составляет более 6 миллионов.

РАСТУЩАЯ КОНКУРЕНЦИЯ

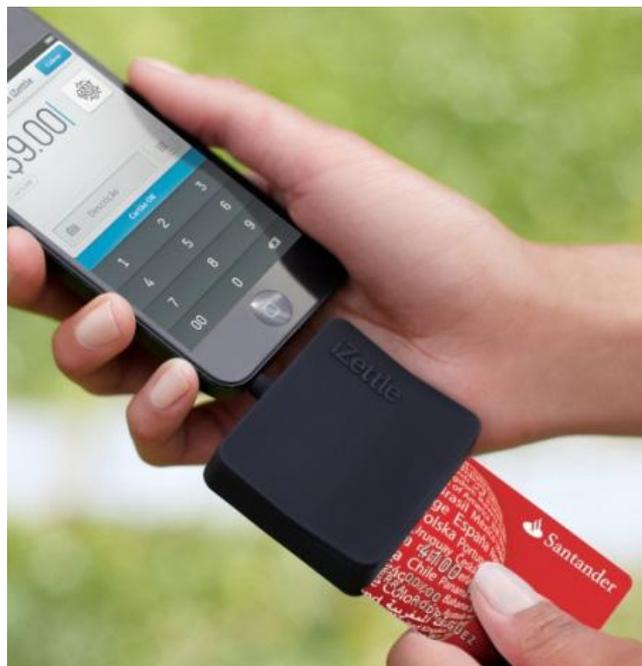
С тех пор как банки начали внедрять цифровые услуги, у них появились совершенно новые конкуренты. Финансовые услуги больше не являются их эксклюзивным полем деятельности. Стартапы наподобие шведского iZettle, которые помогают превратить смартфоны и планшеты в платежные терминалы, совершают революцию на рынке финансов. Кроме того, популярность набирают крауд-фандинговые платформы, криптовалюты и инновационные сервисы от Apple, Google и Samsung.

“Банкинг становится все более разнообразным. Различные продукты и услуги предлагаются многими игроками на рынке”, — объясняет Тейглэнд.

Шведские банки хотят достойно отвечать на эти вызовы. Они концентрируются на расширении спектра мобильных услуг, делают акцент на персонализации услуг и активно сотрудничают со стартапами.

ЕСТЬ ЛИ БУДУЩЕЕ У БАНКОВСКИХ ОТДЕЛЕНИЙ?

Рост количества безналичных транзакций и популярности цифрового банкинга привел к тому, что шведские банки начали отказываться от традиционных отделений и офисов. За последние 10 лет крупнейшие банки страны закрыли около 250 отделений, а оставшиеся филиалы больше не проводят операции с наличкой. Из 1600 отделений коммерческих банков в Швеции, 900 являются безналичными. “Мы обнаружили, что банки создают новые виды флагманских отделений. Число отделений сокращается, но те, которые остаются,



полностью обновляют спектр своих услуг. Они больше фокусируются на консультациях и проведении сложных транзакций, например, покупки дома”, — объясняет Метвен. “Также мы наблюдаем рост использования технологий в банковских отделениях, например, в отделениях устанавливаются планшеты и мониторы для пользователей. Таким образом, они приходят в офис, но все операции осуществляют самостоятельно”.

Эксперты полагают, что банкам стоит переосмыслить много вопросов — какие услуги они могут предложить пользователям, какие услуги нужны людям. По прогнозам, банки уже в ближайшие годы будут отказываться от традиционных отделений в пользу инновационных способов обслуживания клиентов. А в Швеции, благодаря хорошо развитой инфраструктуре, это может произойти уже через 2-3 года.

Билл Гейтс однажды сказал: банкинг — это важно, а банки — нет. Что ж, похоже, это мы и наблюдаем в некоторых высокоразвитых странах, одной из которых несомненно является Швеция. Последуют ли ее примеру другие страны — покажет время.

Автор: Нина Крузова

5 причин начать бизнес в интернете

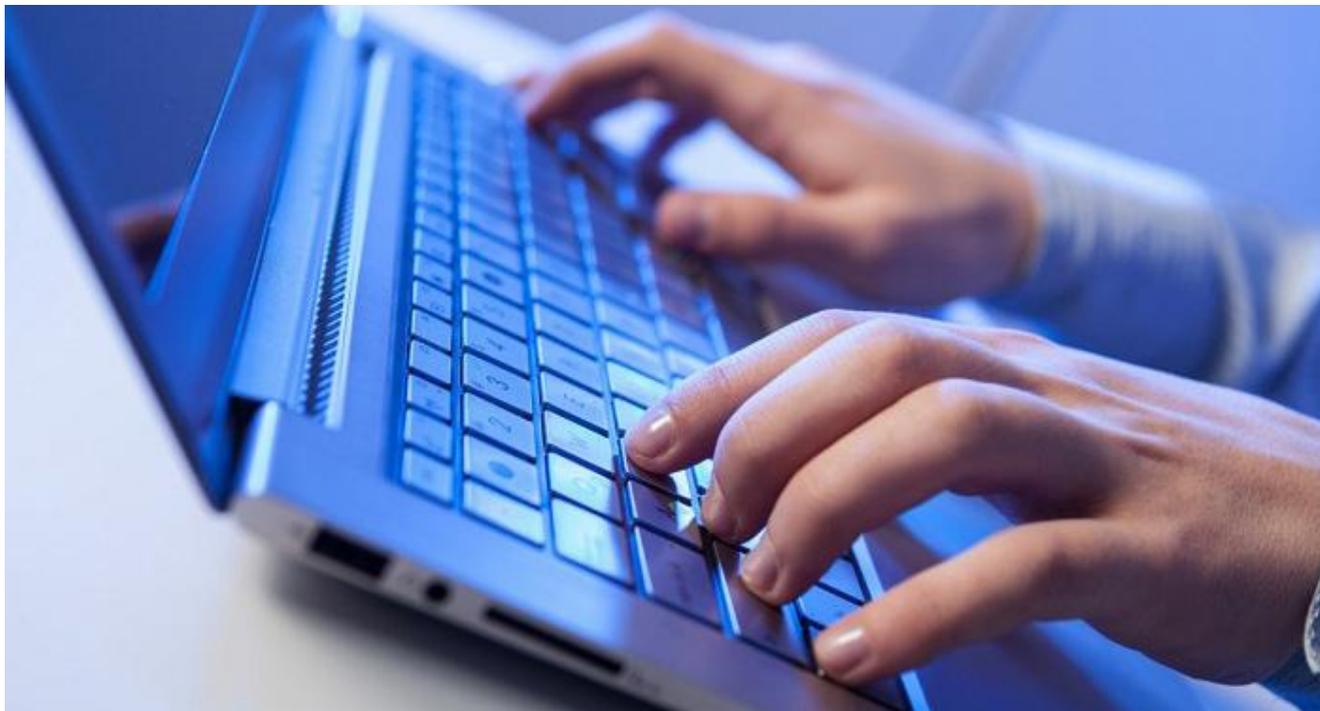


фото: @Nguyen VanDuc.flickr.com

Если вы собираетесь начать свой бизнес, или хотите инвестировать в какой-то проект, электронная коммерция является отличным полем для такой деятельности. Даже если вы новичок, вам будут доступны различные инструменты и ресурсы в электронной коммерции.

Основываясь на советах директора международной брокерской компании FE International Томаса Смэйл, мы выделили пять причин для того, чтобы начать бизнес в интернете.

1. Электронная коммерция в мире вырастет на 13-25% в ближайшие годы.

По прогнозам агентства eMarketer, электронная коммерция будет демонстрировать стремительный рост в ближайшие 3-5 лет и достигнет объема \$2,5 трлн к концу 2018 года. Только в США рост рынка электронной коммерции составит от 11,6% до 16,5% за период с 2013 по 2018 гг.

При выборе бизнес-модели важно изучить тренды и запускать бизнес в развивающихся сегментах.

Эксперты говорят, что модель электронной коммерции подходит для предпринимателей, которые хотят открыть новую компанию, или для тех, кто заинтересован в диверсификации и расширении.

2. Возможность зарабатывать даже во сне.

Для розничных магазинов огромное значение имеет расположение и количество торговых точек. Это непосредственно влияет на узнаваемость компании и показатель продаж. В электронной коммерции вы можете создать одну витрину и продавать товары по всему миру. То есть, пока вы спите, кто-то на другом конце Земли покупает ваш товар. Это кажется достаточно очевидным, но эффект от постепенного перехода пользователя в онлайн только начинает быть заметен.

3. Легко начать бизнес.

Ведь в настоящее время появляется все больше инструментов для электронной коммерции, к тому же они постоянно совершенствуются.

От платформ для продаж до инструментов автоматизации маркетинга и SEO.

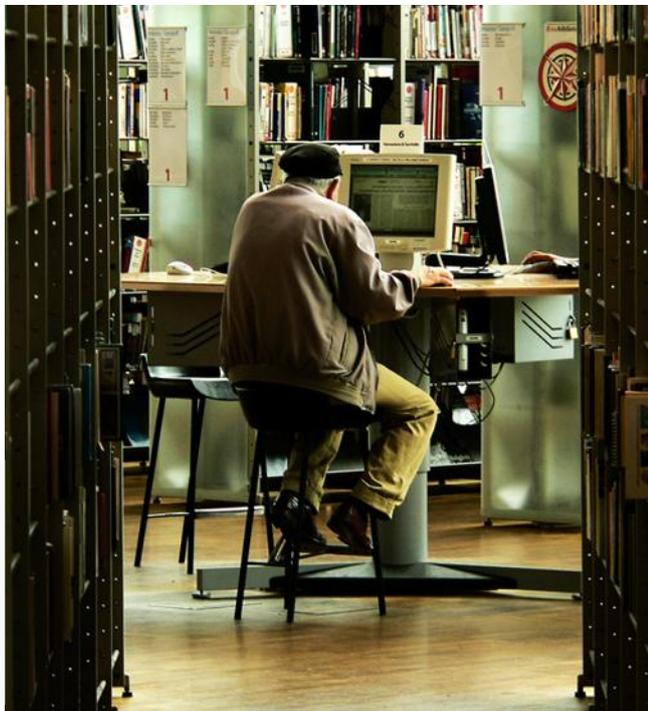


фото: @m.hildingh.flickr.com

Наиболее сложным этапом запуска бизнеса эксперты называют выбор продукта. Но если вы увлечены определенной линией товаров — особенно если приобретали лично — будет намного легче пройти через процесс построения отношений с дистрибьюторами.

4. 80% интернет-пользователей в мире совершали покупки в интернете.

Как вы понимаете, этот показатель будет только расти. Все, что необходимо в таких условиях для достижения успеха — построение авторитетных и доверительных отношений с клиентами и потребителями. Есть много способов заработать доверие потребителей: создание привлекательного и легкого в навигации сайта, контента, который помогает пользователям, хорошая организация процесса доставки и т. д. Главное, как отмечают эксперты, — стремиться к постоянному совершенствованию.

Без преувеличения, доверие является одним из самых важных аспектов ведения бизнеса в электронной коммерции. Люди намного больше доверяют интернет-торговцам, чем ранее, однако безопас-

ность и конфиденциальность по-прежнему остаются основными заботами интернет-пользователей.

5. Вы можете постоянно увеличивать продажи.

Почти каждая компания в сфере электронной коммерции считает, что устранение разногласий с



клиентами и удовлетворение их потребностей является чрезвычайно важным для повышения уровня продаж. Брошенные корзины являются распространенной проблемой среди интернет-магазинов, поэтому вы должны стремиться оптимизировать процесс покупки, чтобы обеспечить максимальную конверсию. К счастью, существует много приложений и инструментов, которые помогут вернуть клиентов, пока они не ушли окончательно.

Контент-маркетинг — это еще один способ увеличения продаж. Вы можете создавать релевантный и ценный для ваших читателей и потенциальных клиентов контент, предлагать им подписку по электронной почте, сообщать им об акциях и скидках.

Есть много причин для того, чтобы начать бизнес в интернете. Если вам подходит принцип «сам себе начальник» и вам нравится продавать товары, электронная коммерция является определенно стоящим вариантом к рассмотрению.

Автор: Нина Крузова

Blockchain изменит наш образ жизни даже больше, чем интернет — Дэниэл Нэйс

Криптехнологии постепенно изменяют сферу финансов, предлагая альтернативные способы управления деньгами. Разработка швейцарского предпринимателя Дэниэла Нэйса позволит отказаться от услуг традиционных банков в сфере займов. Децентрализованная сеть Koipa даст бизнесменам возможность самим создавать деньги на кредитование производства.



Редакция PaySpace Magazine пообщалась с Дэниэлом во время конференции **Blockchain Incredible Party**, которая состоялась в Одессе 1-2 июля.

Какая сфера деятельности самая перспективная для внедрения криптотехнологий?

Все централизованные сферы деятельности, основанные на больших объемах данных. Это могут быть финансы, здравоохранение, СМИ. Думаю, что технология Blockchain изменит наш образ жизни даже больше, чем интернет.

С какими проблемами связано внедрение криптотехнологий?

Пока технология Blockchain достаточно новая. Если бы кто-то активно использовал ее в бизнес-целях, она бы смогла развиваться быстрее. Кроме того, она просто не востребована, потому что аспект децентрализации усложняет понимание технологии. Тем не менее, все больше людей узнают об этой

системе, решаются вопросы связанные непосредственно с технологическими аспектами внедрения криптотехнологий. Не стоит забывать, что BlockChain – это не только технология, а то, как мы собираемся ее использовать. Как только будут найдены реальные бизнес-модели для применения криптотехнологий, мы сможем стимулировать изменения, которые сейчас происходят очень медленно.

Расскажите о вашем способе применения децентрализованной сети. Как появилась идея создания системы самостоятельного кредитования?

Я думал о том, как мы можем изменить мир к лучшему, потому что в экономическом и финансовом плане мы уничтожаем нашу планету. Я осознал, что мы не можем изменить то, как мы строим цепочки создания стоимости, но мы в силах изменить то, как мы спонсируем эти цепи. Это ключевой пункт нашего проекта, который меняет

направление финансовой деятельности. Необходимо создать сбалансированные цепочки создания ценности и наладить систему альтернативного финансирования.

Поэтому мы решили перестроить сам процесс поддержки производителя кредиторами, создав систему децентрализованных, самовыдаваемых кредитов Koïna. Наша основная цель – создать неисчерпываемую экономику. Она больше не может финансироваться по той системе, которую мы имеем сейчас.

Как вы собираетесь обеспечивать ликвидность кредитных денег?

Если вы сегодня придете в банк и попросите дать вам кредит, банковский сотрудник просто впечатает необходимую сумму на ваш счет. Эта сумма денег



BLOCKCHAIN

никогда не существовала раньше. Вот так создаются кредитные деньги. (ред. банк не создает деньги для выплаты процентной ставки по такому займу).

В системе Koïna все происходит подобным образом?

Да, вы поступаете так же, как и банкир. Записываете необходимую сумму на свой аккаунт получаете на свой счет в Koïna виртуальные деньги. Их можно использовать в сети торговых точек, которые также подключились к децентрализованной сети. Единоразовая комиссия за создание денег составляет 1%. Эти средства перечисляются в трастовый фонд организации.



Можно ли конвертировать валюту Koïna в фиатные деньги?

Нет, она предназначена для расчетов внутри сети.

Что происходит после того, как заемщик возвращает деньги в систему?

Вы самофинансируете ваше будущее производство, начинаете производить товар и выплачивать зарплату своим сотрудникам. Деньги циркулируют и потом, когда вы начинаете получать прибыль от своей продукции, вы просто возвращаете назад деньги, созданные с помощью Koïna. В системе они самоулаживаются, поскольку выполнили свою функцию. Кредиты – это добавочная стоимость того объема, который создается экономикой. Мы просто возвращаем ее.

Этот проект предназначен только для бизнеса. Частное лицо не сможет выдать себе кредит в Koïna?

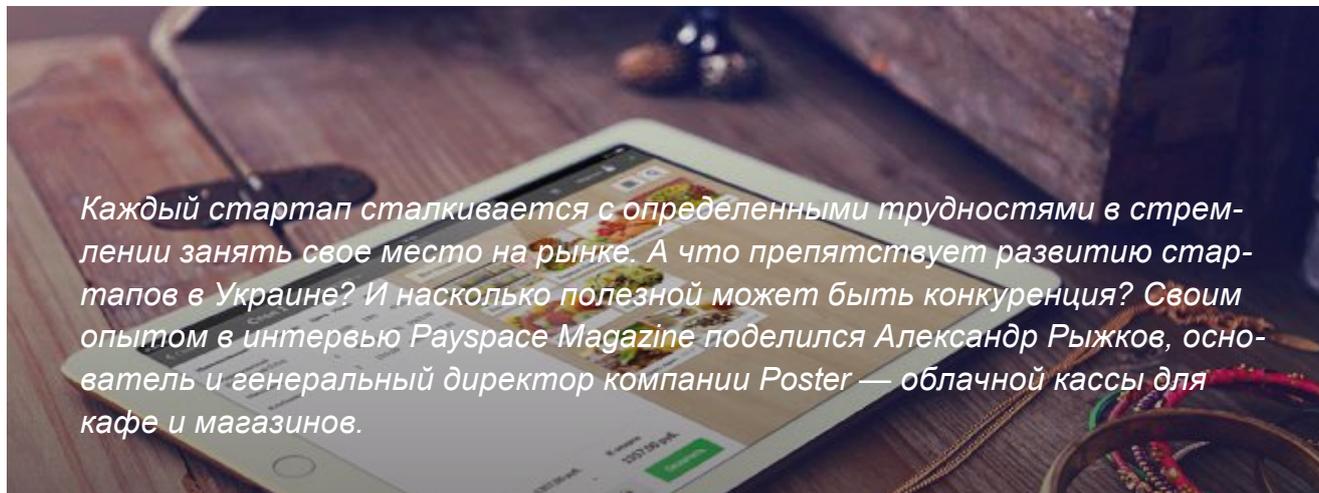
Это вопрос законности. Мы живем в мире, где есть право, регулирующее деятельность компаний, где бизнесмены регистрируют свое предприятие и платят налоги. Что касается частных лиц, такого закона не существует поэтому, нам пока не удалось выработать подходящее решение. Мои партнеры занимаются этой проблемой. Но, скорее всего, это потребует изменения глобальной структуры законов. Поэтому мы начали с бизнеса.

В каких странах планируется запуск Koïna?

Изначально мы запустим проект в Швейцарии в рамках тестирования. Потом выйдем на рынки Скандинавии, Шведской Лапландии, Исландии, Каталонии. Также мы сотрудничаем с бизнес-структурами, в том числе банками, поскольку это масштабные экосистемы со своими клиентами.

Автор: Елена Филатова

Что препятствует развитию стартапов в **Украине?**



*Каждый стартап сталкивается с определенными трудностями в стремлении занять свое место на рынке. А что препятствует развитию стартапов в Украине? И насколько полезной может быть конкуренция? Своим опытом в интервью *Paуspace Magazine* поделился Александр Рыжков, основатель и генеральный директор компании Poster — облачной кассы для кафе и магазинов.*

Расскажите несколько слов о своем стартапе. Как возникла идея начать бизнес именно в этой сфере?

Poster — облачная система автоматизации на планшете. Если проще, это приложение, которое запускается на iPad или Android и полностью заменяет стационарную кассу в кафе, ресторанах и магазинах. Все данные хранятся и обрабатываются в облаке, а значит владелец заведения может получить к ним доступ с любого устройства из любой точки мира. Идея возникла после того, как мы решили лучше таргетировать рекламу для владельцев дисконтных карт одного из наших проектов (Выходной — vj.ua). Для этого необходимо было интегрироваться с кассами заведений и их системами учета. Тогда мы заметили, что большинство заведений ведут все на листиках, а те, кто все-таки смогли позволить себе приобрести дорогостоящую систему автоматизации, часто очень ею недовольны. Стационарные системы большие, сложные, долго внедряются и требуют больших вложений на старте.

Как вы расцениваете состояние и перспективы рынка инновационных технологий/стартапов в Украине?

Плачевно. На самом деле, у нас нет ни подходящей законодательной базы, ни экосистемы, а это очень важно. Конечно, сейчас все потихоньку меняется в лучшую сторону. Создаются коворкинги, инкубаторы, смарт-пространства. Другое дело,

что уровень конечно еще не тот, но все придет со временем. Недавно посетил в Киеве Арт-Платформу и был приятно удивлен. Очень крутое место, классные ивенты. Думаю, это то, что нужно и то, чего не хватает. К тому же, начинают подтягиваться законы. Один из последних — приятная новость для всех разработчиков. Это должно поддержать индустрию. Введение 3G очень положительно сказалось на всей индустрии. Ведь все больше и больше команд работают с хранением данных в облаке, и их клиентам нужен качественный доступ в интернет.

С какими сложностями вы столкнулись при запуске своего бизнеса?

Одни из самых первых сложностей — прием платежей из-за рубежа. Первое время наши клиенты в Европе работали по полгода в кредит, потому что у них не было возможности оплатить. Благо их было не много, а ситуация, надеюсь, скоро изменится, и молодые команды с этой проблемой уже не столкнутся. Вторая — юридическая. Это оформление ТМ, патентов, полезных моделей и договоренностей с инвесторами. К сожалению, пока в Украине законодательная база не позволяет прописать все взаимоотношения как внутренние, так и внешние так, чтобы все стороны чувствовали себя в безопасности. Третья — это сложность подбора кадров. При чем на разные специальности. Программисты очень избалованы аутсорсом и сложно найти действительно адекватного, опытного человека, заточенного на

результат. На остальные должности статистика такая, что из 100 резюме мы приглашаем 20 на собеседование, 10 из них доходят и мы берем только 1. Это даже без учета работы в этой сфере. В общем каждый раз найти сотрудников — большая проблема.

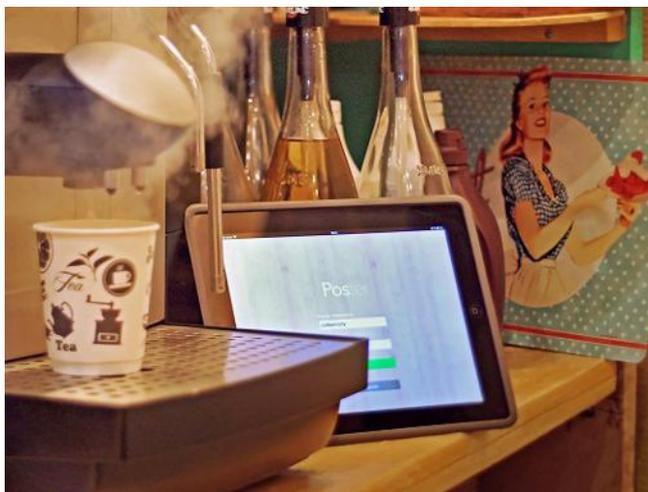


Планируете ли выход на международный рынок? Как оцениваете конкурентоспособность украинских стартапов?

Мы и сейчас уже активно работаем с другими странами. Пока в основном через партнеров, в планах открыть там собственные представительства. Я считаю, что в Украине одни из самых умных людей в мире. И это доказывают многочисленные компании и проекты, основанные в Украине или имеющие украинские корни. Единственная наша проблема — это банальная человеческая лень. Не будет лени — нам не будет равных :)

Кто ваша целевая аудитория?

Сейчас это малый и средний бизнес. Много клиентов с небольшими заведениями и мобильными точками продаж. Есть отдельная катего-



рия клиентов — франшизы, в которых по 50-100 точек. Есть рестораны на 200-250 посадочных мест. Есть магазины, небольшие отели, салоны красоты, пара бассейнов, но в основном, конечно же это кафе, кофейни, рестораны.

Как вы относитесь к конкуренции? Есть ли конкуренты в вашей сфере деятельности и появятся ли, по вашему мнению, в ближайшем будущем?

В целом положительно. Самым большим конкурентом для себя считаем «листик и ручку» :) Именно с этим мы и стараемся бороться. Стараемся объяснить людям, что автоматизация не только позволит им сократить издержки, но и увеличить прибыль. Косвенные конкуренты конечно же есть. Примерно раз в месяц новый продукт появляется в этой или смежной сфере. Недавно нашли еще один проект, который предлагает похожие услуги, но с меньшим функционалом. Решили набрать и проверить их тех. поддержку. Свой проект они охарактеризовали «как Poster, только дешевле». Мы чуть не расплакались от счастья :) Почувствовали, что становимся эталоном :)

Какие планы на ближайшее время?

У нас много планов по разработке. Она расписана на ближайшие полтора года. Некоторые штуки будут уникальными для этого рынка. Никто из конкурентов, даже иностранных, такого еще не делал.

Что касается стратегии — это рынок Европы. Кроме этого, сейчас плотно занимаемся улучшением качества обслуживания. Мы ставим упор на качественную тех. поддержку, это наш конек. Клиенты говорят, что она лучше чем у конкурентов. Но я знаю, что мы можем еще лучше. Хочу, чтобы о ней ходили легенды :)

Что посоветуете начинающим предпринимателям, стартаперам?

Посоветую рисковать. Не бояться и пробовать. Ошибаться, выносить опыт, подниматься и идти дальше. Не лениться, меньше спать, больше читать и общаться с теми, у кого-то что-то уже получилось, обычно это очень открытые люди, всегда готовы помочь советом или контактом. Ну, это если в двух словах :)

Автор: *Нина Кривога*

Украинский стартап позволит управлять счетами со смартфона



Для рынка, на котором за последний год закрыли треть от общего количества банковских учреждений, появление новых участников с инновационным продуктом может стать важным событием.

Одним из этих мобильных банков является Crystal Bank, основанный в мае 2014 года.

Как проект планирует удовлетворять растущие потребности пользователей? И смогут ли украинцы управлять всеми своими банковскими счетами и картами в одном мобильном устройстве?

Об этом в интервью Payspace Magazine рассказал основатель стартапа Виктор Игнатюк.

Как возникла идея начать бизнес именно в этой сфере?

Crystal — универсальный мобильный банкинг. Наш проект позволяет пользователю управлять всеми своими банковскими аккаунтами из одного места. Эдакой «банк банков».

При этом, мы являемся лишь фронтальным посредником между клиентами и их банками.

Все денежные операции проходят на стороне банка, с которым через наше приложение взаимодействует пользователь.

Кроме того, через наш сервис клиент может выбирать самые лучшие предложения по кредитам, депозитам, свободно перемещаться по пестрому рынку банковских и финансовых услуг в одном месте, получать консультации через консьерж-сервис, оплачивать всевозможные услуги, удобно осуществлять денежные переводы, p2p-кредитование, просматривать аналитику по всем счетам и многое другое из того, что ждет сейчас клиент, но по каким-то причинам не получает.

Как вы расцениваете состояние и перспективы рынка инновационных технологий/стартапов в Украине?

В Украине сейчас всё очень плохо, но рынок инновационных технологий у нас на достаточно хорошем уровне. Стартапы некоторых моих украинских знакомых засветились в международных бизнес-акселераторах, кто-то выходит на зарубежные рынки. Хороших идей и талантливых людей у нас в стране много. Но есть 3 глобальные проблемы, которые ставят на всем крест:

- Повсеместная бедность. Население нашей страны в который раз обнищало после очередной смены власти. Покупательская способность населения в общем по стране очень мала.
- Лень. По моим субъективным наблюдениям, наши люди не особо-то и хотят что-то делать. Это вторая причина, почему здесь сложно выводить что-то на рынок.
- Неразвитость венчурного рынка. Большинство стартапов не могут показать какие-то хорошие

результаты, если у них отсутствуют деньги как минимум на продвижение. О них, скорее всего, могут просто и не узнать (но это не про всех).

С какими сложностями вы столкнулись при запуске своего бизнеса?

Проблем было достаточно много, начиная от поиска партнеров и заканчивая поиском банков и инвестиций в проект. Особенно сейчас, когда ты запускаешь FinTech проект в стране, где за год закрыли треть от общего объема банковских учреждений. Также стоит сказать, что многие банки вообще не понимают, зачем им нужно выходить/развиваться в онлайн.

Но самая большая проблема в другом: когда ты приходишь в банк и говоришь, что ты хочешь помочь им увеличить продажи, привлечь клиентов, а от них взамен нужно только партнерство/сотрудничество в проекте, без лишних затрат и особых телодвижений, то они сразу начинают искать подвох.

Все думают, что их хотят обмануть. В этом проблема не только моего проекта, а и всего отечественного бизнеса — мало предпринимателей понимают стратегию Win-Win.

Как оцениваете конкурентоспособность украинских стартапов в сфере финтех?

Проблему пользователя в управлении всей своей финансовой жизнью решают не так уж и много компаний за рубежом, а кроме того, наше решение отличается от тех, которые есть у иностранных партнеров.

Кто ваша целевая аудитория?

Наша целевая аудитория — люди от 18 до 35 лет, активные пользователи смартфонов и банковских онлайн услуг.

Каковы тенденции и перспективы на украинском рынке электронных и мобильных платежей?

Перспективы украинского рынка — гигантские. Тенденции показывают, что мы хотим развивать электронную коммерцию, мобильные платежи. С каждым годом оплата услуг и покупок в интернете прибавляет в объеме.

Как вы относитесь к конкуренции?

К конкуренции отношусь весьма положительно, так даже интереснее. Но вообще, я всегда стремлюсь

своих мнимых конкурентов превратить в партнеров, ведь так обе стороны заработают больше и потратят меньше (не только денег). Чисто в сфере универсального банкинга — конкурентов у нас нету, но если брать глубже, то есть: мобильные банкинг, разнообразные каналы банковских ДБО. Тем не менее, мы стремимся сотрудничать и дружить со всеми на своем рынке.

Какие планы на ближайшее время?

В ближайшее время мы запустим первую версию Crystal, далее будем подключать новые банки. И делать отличнейший сервис для конечного пользователя. Мы сделаем лучший пример взаимодействия банков и их клиентов на базе единого сервиса, где будут в выигрыше все, как клиент, так и банк.

Что посоветуете начинающим предпринимателям, стартаперам?

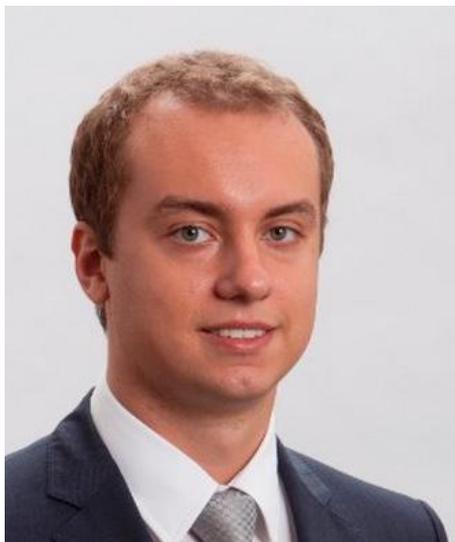
Всем начинающим предпринимателям я советую быть усердными и верить в свой проект. Но при этом, проект надо создавать, ориентируясь на некоторые основные принципы:

- Решение существующей проблемы для клиента. Желательно, чтоб эта проблема еще никем не решалась до вас. Потому что рынок решения уже всем известных проблем очень конкурентен.
- Предоставление ощутимых выгод для клиента, которые ранее просто отсутствовали в его быту.
- Проект должен быть масштабируемым. Чисто локальный бизнес при удовлетворении предыдущих двух пунктов не даст ощутимых результатов.
- Искать хороших, верных спутников, партнеров, коллег, друзей, как по жизни, так и в проекте. Нередко эти два варианта объединяются.
- Не бояться пробовать, рисковать, делать что-то впервые. Ничего архиужасного не произойдет, кроме того, что не сделав этого, вы можете жалеть всю жизнь.
- Быть честным, как перед собой, так и перед своим собеседником/партнером. Иначе будут искать подвох. Хотя... его и так будут искать — смиритесь :)

Автор: *Нина Крузова*

Интернет-кредитование

— еще один шаг к безналичному обществу



В Украине растет популярность сервисов микрокредитования в интернете. В то время, когда банки уменьшают кредитование физических лиц, финансовые организации выдают микрозаймы прямо у себя на сайте в течение 15 минут.

Одной из первых в Украине сервис интернет-кредитования представила компания Moneyveo.

Ее основатель и генеральный директор Михаил Лизанец рассказал Payspace Magazine, как возникла идея такого сервиса, с какими трудностями он столкнулся при запуске бизнеса в Украине, какими темпами мир движется к безналичному обществу и почему кризис — лучшее время для старта бизнеса.

Михаил, расскажите несколько слов о Moneyveo

Moneyveo — это платформа онлайн-кредитования. Мы запустились в ноябре 2013 года. Сейчас успешно развиваемся и увеличиваем объем выданных кредитов. В ближайшее время планируем запуск в Латинской Америке.

Идея сервиса появилась в то время, когда я учился и работал в Великобритании. В то время была очень популярная компания Wonga, которая тоже занималась онлайн-кредитованием. Я решил привезти идею сюда и сделать такой бизнес в Украине.

Как вы оцениваете рынок кредитования в Украине?

Очень позитивно. Сейчас развиваются разные векторы, и в целом они позитивные. Первый позитивный вектор для нас — то что у многих банков проблемы с ликвидностью, они все меньше кредитуют население.

Это для нас положительно, потому что деньги людям нужны всегда, и они начинают обращаться в финансовые компании. С другой стороны, у нас хороший продукт. В том плане, что обычные финансовые компании даже не совсем являются для

нас конкурентами. У нас весь процесс происходит онлайн: 15 минут, банковская карта — и деньги у вас. Не нужно куда-то ходить, заполнять бумаги. Точно так же легко вы можете оплатить кредит. Просто заходите в личный кабинет на сайте и получаете кредит.

Можно это сделать и через платежные терминалы, либо через кассу банка. Сервис работает 24/7. Вы сами можете представить множество ситуаций, когда вам срочно понадобились деньги, а у вас с собой только телефон и карточка. К примеру, счет в ресторане оказался больше, чем вы рассчитывали!)

За счет каких средств происходит кредитование заемщиков? В банке это деньги вкладчиков, а у вас?

У нас это деньги наших акционеров. Мы зарегистрированы как финансовая компания. В данный момент мы используем наши собственные средства. Но недавно получили также лицензию на использование привлеченных средств.

К этому приурочен сейчас запуск нового продукта — займы для Moneyveo. То есть, инвестиции в нашу компанию. Условно говоря, человек может дать нам ссуду под проценты (они будут больше, чем в банках, порядка 28-30%).

А как вы обеспечиваете защиту данных ваших клиентов?

Мы имеем сертификат от ирландской компании SysNet, который подтверждает наше соответствие всем требованиям и правилам стандарта хранения данных PCI DSS.

Мы ежегодно проходим аудит, ежеквартально проходим техническое сканирование. Поэтому наши клиенты могут быть уверены в том, что их данные надежно защищены.

Какие были трудности при запуске проекта?

По поводу незаконности. Мы у себя на сайте публикуем все наши свидетельства, лицензии, сертификат PCI DSS. Недавно у нас была налоговая проверка. То есть, мы работаем полностью в законодательном поле Украины. Относительно того, какие были сложности — прежде всего, это конечно сложность воплощения идеи в жизнь.

Начиная от технических аспектов, то есть создание технической архитектуры, всей инфраструктуры, заканчивая подбором команды и налаживанием операционного процесса. Сейчас присутствуют скорее сложности роста. Мы выходим на новые рынки, у нас расширяется штат, добавляются новые продукты. Сейчас больше возникает вопросов, как поддерживать и не сбавлять темп.

А сколько прошло времени с того момента, как у вас возникла идея бизнеса и до ее воплощения в жизнь?

Идея возникла ориентировочно в ноябре 2012 года. В январе 2013 года мы зарегистрировали компанию. Полноценная разработка у нас началась в феврале-марте. То есть, процесс пошел достаточно быстро.

Как начинающая компания, как вы оцениваете рынок стартапов и инноваций в Украине?

Очень позитивно! Кризис — это самое лучшее время, чтобы начать бизнес, как сказал кто-то из великих. В плане финтеха — также все положительно. У нас сейчас запускается много разных P2P-сервисов, платежные системы в Украине развиты хорошо.

Мы планируем запуск в Латинской Америке. И столкнулись с тем, что в Украине ситуация с

технической, инфраструктурной стороны намного лучше, чем даже в некоторых странах Европы, Латинской Америки и мира.

То есть, ваши прогнозы по поводу развития рынка безналичных платежей и карт в Украине положительные?

Конечно. У нас очень талантливые разработчики, которые ценятся во всем мире. Это еще один из многих факторов, которые положительно сказываются на развитии рынка стартапов и предпринимательства в Украине. А украинцы чаще стали использовать платежные карты и интернет-расчеты, достаточно посмотреть на последнюю статистику в этом вопросе. Эта тенденция установилась во всем мире — страны постепенно отказываются от налички и переходят на безналичные расчеты. Мы поддерживаем общемировой тренд и также движемся в сторону безналичного общества. Это просто вопрос времени, когда такое понятие как cash исчезнет совсем.

Какие планы на ближайшее время?

Сейчас мы планируем запуск в Латинской Америке — в конце третьего, начале четвертого квартала этого года. У нас есть технологическая платформа, которая может легко экспортироваться куда угодно. Латинскую Америку мы выбрали, потому что это сейчас очень «горячее» место — в плане развития технологий, в плане населения, рынка в целом. Опять-таки, доступ к западному капиталу.

Мы постоянно улучшаем нашу систему. Пытаемся облегчить процесс получения и выплаты кредита для наших клиентов.

Что посоветуете стартаперам, начинающим предпринимателям?

Верить в свою идею, очень-очень много работать, найти хороших партнеров. Мне лично очень повезло, потому что я смог найти хорошего партнера — Виктора Топалова, который помог в части организации и финансирования бизнеса. Один человек в принципе не может отвечать за все. Нужно найти человека, который сможет отвечать за те моменты, в которых вы сами не сильны.

Автор: Нина Крузова

Безналичная оплата в общественном транспорте: **опыт Латвии**

Стремительное развитие платежных технологий и банковских продуктов в Украине и мире положительно повлияло на популярность безналичных расчетов в стране. В частности, недавно регулятор заявил о росте популярности бесконтактных платежных карт среди украинских пользователей, которые оценили удобство и безопасность этого платежного инструмента. Не последнюю роль в популяризации бесконтактных платежей сыграла реализация нового функционала в столичном метрополитене — пассажиры киевского метро теперь могут расплачиваться за поездку с помощью карты MasterCard PayPass, смартфона или часов. Следующий шаг, как полагают многие энтузиасты, — запуск бесконтактных платежей в наземном общественном транспорте. То, что еще вчера казалось нам далеким будущим и уделом ведущих стран мира, постепенно входит в наши жизни.

Мы решили разобраться, что, кроме удобства, может принести реализация функционала бесконтактных платежей в транспорте. И обратились к опыту латвийского города Елгава, в котором уже три года работает система оплаты транспорта банковской картой. Директор по развитию бизнеса в компании Ecommerce Accelerator SIA, которая является участником проекта, Владимир Шалаев ответил на несколько вопросов и рассказал, какие преимущества несет в себе реализация такого проекта и с какими трудностями можно столкнуться в процессе его воплощения в жизнь.

Владимир, расскажите, пожалуйста, о вашем проекте. Правильно ли я понимаю, что ваша компания предложила государственным органам власти использовать банки в качестве эмитента платежных карт, на которые будут поступать социальные выплаты и реализованы социальные проекты, в частности — проезд в транспорте?



Верно, но есть уточнение: мы предложили новый подход и государственным органам, и городским муниципалитетам. Смысл инициативы заключается в том, что житель города с помощью банковской карты всегда платит полную стоимость за услугу, а ему на счёт в момент оплаты поступает льгота. Это может быть пособие, дотация, субсидия, компенсация.

Все началось в конце 2011 года благодаря тому, что руководство города Елгава (Латвия) обратилось к нам с просьбой сделать анализ возможных решений по внедрению электронных билетов в городе. Это было связано с тем, что согласно законодательству Латвии, общественный проезд в стране должен быть посчитан. Цель формулировалась просто — сделать электронный билет, но очень дешево.

Сразу скажу, что нам в Елгаве повезло с местным самоуправлением — оно одно из передовых в Латвии по внедрению инновационных технологичных решений. Это необходимо понимать в любой стране — для развития инициатив очень важно иметь компетентного партнера со стороны публичного сектора, который осознает проблематику, готов слушать и дискутировать. Самоуправление в Елгаве именно такое, поэтому в этом городе реализовано несколько инновационных решений: интеллектуальная система управления транспортом в городе, системы видеонаблюдения, мобильный сервис, в котором любой житель может заявить о проблеме и даже прикрепить фото. Для пользователей он бесплатный, а властям позволяет развивать гражданское общество, опера-

тивно реагировать на важные для жителей проблемы в городе, экономить на мониторинге проблем. Вернемся к внедрению электронного билета в транспорте. После проведения бизнес-анализа мы сообщили муниципалитету о том, что необходимо реализовать три задачи: первая — надо внедрить дешевый способ безналичной оплаты проезда (не электронный билет, а именно безналичная оплата, что намного выгоднее перевозчику); вторая — не допустить коррупцию между водителем и пассажиром; и третья, специфическая для конкретного перевозчика — необходимо было внедрить решение, не меняя систему оборота билетов (т.е. не менять кассовое оборудование в автобусах и процедуру контроля билетов).

Исходя из этого, мы за полгода разработали и реализовали чёткий план, как это нужно сделать:

1. Самым удобным и дешевым способом безналичной оплаты проезда в транспорте является бесконтактная банковская карта. Как раз на тот момент были приняты отраслевые стандарты (например, VISA Paywave и MasterCard PayPass) бесконтактных платежей. Таким образом, мы сэкономили на создании всей инфраструктуры, необходимой для приема карт в транспорте. Все что потребовалось — заключить соглашение с банками. А они, в свою очередь, предоставляют стандартные POS-терминалы, выдают бесконтактные банковские карты и обслуживают пользователей в своих терминалах.

2. По поводу коррупции между перевозчиком и пассажирами. Как оказалось в ходе нашего анализа, перевозчики занимаются несвойственной им функцией — администрированием льгот. И в этом случае возникает конфликт интересов. В чем он проявляется? Перевозчик (по сути торговец) заинтересован в продажах, на него же возложена функция идентификации льготников и функция подсчёта количества перевезенных пассажиров этих категорий.

После этого перевозчик обращается в бюджет и сообщает, сколько государство должно ему денег за перевозку льготников. А проверить отчет нельзя никак, остается только доверять информации, предоставленной перевозчиком. Это дает повод для коррупции и злоупотреблений даже самими работниками предприятий. Мы же уверены в том, что контролировать процесс должны те, кто вы-

плачивает и получает эти льготы. А перевозчики (торговцы) должны только перевозить пассажиров, никак их не дифференцируя.

Мы предложили изменить эту процедуру. Суть нашего предложения была в следующем. Пассажир оплачивает полную стоимость проезда. В момент, когда он платит за проезд, банк получает информацию о платеже полной стоимости. Банк самостоятельно проверяет, положена ли льгота этому пассажиру. Если да, то одновременно проводятся следующие сделки, которые регистрируются в указанном ниже порядке:

- счёт бюджетной организации дебетуется на сумму льготы за проезд пассажира,
- расчётный счёт пассажира кредитуется на сумму льготы за проезд (зачисление суммы льготы от бюджетной организации),
- расчётный счёт пассажира дебетуется на сумму транзакции (полной стоимости проезда) в пользу перевозчика.

Таким образом, банк осуществляет стандартный внутрибанковский платёж (перечисление льготы с бюджетного счёта на счёт пассажира) и карточную транзакцию (со счёта пассажира перевозчику), а транспортная компания получает полную стоимость проезда в момент оплаты.

3. Чтобы сохранить имеющуюся систему оборота билетов, мы предложили выдавать именно банковские карты. Мы не планировали хранение электронного билета на самой карте (хотя это и запроектировано). Когда мы озвучили результаты анализа, городское руководство поддержало инициативу. Банком-партнером был выбран дочерний банк шведского SEB Bank в Латвии. За полгода проект был реализован. Результатом остались все довольны.

Таким образом бесконтактную оплату можно применить и в других проектах. В Елгаве, например, с помощью карты дети оплачивают обеды в школах. В рамках проекта порядка 30% население получило новые карты. Таким образом, такие инициативы — это отличный способ для банка нарастить клиентскую базу. При этом позволяя сэкономить государству бюджетные средства.

Автор: *Нина Крузова*

Криптотехнологии изменяют украинские финансы



1-2 июля в Одессе состоялась первая международная конференция Blockchain Incredible Party. Мероприятие было посвящено вопросам использования децентрализованной сети в традиционной финансовой сфере, безопасности хранения и использования Bitcoin, а также альтернативным способам применения технологии.

Много внимания на конференции уделили вопросам использования криптотехнологии непосредственно в Украине. С докладами выступили глава Государственной комиссии ценных бумаг и фондового рынка, Тимур Хромаев, создатель Bitcoin-агентства Kupa, Михаил Чобанян, представитель национального депозитария, Юрий Власенко и адвокат АО «Юскутум» Дмитрий Гадомский.

BLOCKCHAIN И ФОНДОВЫЙ РЫНОК

Тимур Хромаев считает, что совершенствование украинского рынка ценных бумаг - дорогостоящее мероприятие, связанное со значительными рисками. Тем не менее, развивать украинскую биржу необходимо, более того, в организации хотят, чтобы Украина стала полноценной частью современной финансовой инфраструктуры. Уже сейчас 50% финансовых рынков состоит из IT-технологий. Использование современных решений поможет совершенствовать и фондо-

вый рынок. Цель на ближайшие несколько лет — обеспечить быстрые и свободные контакты между участниками. В этом смысле использование Blockchain может существенно снизить стоимость торгов и повысит скорость операций. Тимур Хромаев отметил, что в Государственной комиссии ценных бумаг и фондового рынка не отрицают возможность использования этой технологии. Однако внедрение децентрализованной сети потребует тщательного анализа из-за возможных рисков.

“Мы должны быть осторожными, чтобы защитить наших инвесторов”, — отметил докладчик.

BITLISANCE В УКРАИНЕ

Михаил Чобанян положительно оценивает текущее положение дел в отечественной Bitcoin-среде. События развиваются достаточно быстро:

в Украине большое Bitcoin-сообщество, посольство Bitcoin, широкий круг специалистов, фермы для майнинга криптовалюты и терминалы.

Тем не менее, в стране до сих пор не установлены правила работы с виртуальными деньгами.



“Мы не можем открыть биржу, потому, что имеем возможности сотрудничать с банками, — комментирует Чобанян”.

Поэтому участники Bitcoin-сообщества хотят учредить BitLisence, которая стала бы своеобразным разрешающим документом для работы с Bitcoin. Такие лицензии уже выдаются в Нью-Йорке. Согласно задумке, BitLisence будет необходима только платежным провайдерам. Члены сообщества уже вступили в переговоры с НБУ, который за последнее время поменял негативное отношение к криптовалютам.

Участники украинского Bitcoin-рынка не готовы доверить разработку правил использования криптовалюты национальным регуляторам. Сообщество хочет самостоятельно предложить правовые рамки использования Bitcoin в Украине.

Михаил Чобанян закончил свое выступление таким прогнозом:

“В Украине Bitcoin ждет яркое будущее”.

АКЦИИ КАК ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ДЕНЬГИ

Сокращение экономики провоцирует недостаток денежных средств. Поэтому во времена кризиса появляются так называемые дополнительные деньги. В качестве примера Юрий Власенко рассказал о нескольких одесских комплиментарных валютах, которые ходили в городе в 1917г. Интересно, что появление Bitcoin совпало с мировым финансовым кризисом 2008-2009гг. Представитель Украинского национального депозитария отметил, что ценные бумаги тоже могут быть использованы в качестве комплиментарных валют. Для этого можно использовать принцип Blockchain: безопасно хранить большие объемы информации в интернете. Учитывая опыт пропажи большого количества данных, которые были сосредоточены в сгоревших помещениях киевского Дома профсоюзов, а также вследствие потери обратной связи с Крымом, использование распределенной сети оправдано.

Украинский депозитарий обладает достаточными средствами для изучения возможностей Blockchain и, возможно, внедрения этой крипто-технологии.

КРИПТОВАЛЮТЫ В УКРАИНЕ: ЛЕГАЛЬНО ИЛИ НЕТ?

Центральные банки разных стран мира по-разному трактуют Bitcoin – от ценного ресурса до суррогата. Дмитрий Гадомский утверждает, что согласно украинским законам, криптовалюта является средством для поддержки терроризма или финансовой пирамидой.

Не смотря на то, что в Украине Bitcoin не является незаконным, потребуется время, чтобы полностью легализировать криптовалюты.

“Я не верю, что в ближайшем будущем Bitcoin станет легальным. Из-за проблем на Востоке страны до сих пор существует возможность использования криптовалюты для финансирования терроризма, — прокомментировал статус виртуальных денег Дмитрий Гадомский”.

Автор: Елена Филатова

Эксперты обсудили будущее украинских цифровых платежей

9 сентября в Киеве состоялась международная конференция «Будущее цифровых платежей», поднимая тему внедрения электронных финансовых технологий в условиях кризиса, корпоративного бюрократизма и законодательных ограничений. На мероприятии собрались специалисты, определяющие развитие отрасли. Это эксперты банковского и финансового сектора, платежного бизнеса и IT-технологий.

FinTech уверенно становится частью нашей жизни: современному человеку уже сложно отделить повседневные платежи от технологий, которые предопределили их развитие: оплата проезда стала удобной благодаря бесконтактным картам, пополнение мобильного – мгновенным благодаря онлайн-процессингу. Отрасль FinTech в глобальном масштабе стремительно развивается. В 2014г. объем рынка оценивался в \$6,8 млрд, а по итогам 2015г. предположительно составит \$16 млрд. Наиболее активно ведутся разработки в сфере мобильных платежей, решений для приема карт со смартфона (mPOS), равноправного кредитования (p2p lending) и использования Blockchain. Несмотря на то, что эти сервисы малоразвиты на украинском рынке, технически наша страна уже готова к большинству инноваций. Остается убедить банкиров и, прежде всего, государство в необходимости модернизации платежной инфраструктуры. Если инвестиции в онлайн-банкинг уже кажутся обоснованными, то замена пластиковых карт мобильными кошельками пока не вызывает интереса у представителей финучреждений.

Между тем, отказ от карт и переход на мобильные платежи может существенно снизить затраты на инфраструктуру – выпуск карт, обслуживание пластика в банкоматах, и т.д. К тому же, консорциум платежных систем EMV Co уже выпустил спецификации, которые позволяют переместить карты в облако.

Облачные технологии существенно упрощают построение экосистемы мобильных платежей. Для этого достаточно любого смартфона, поддерживающего NFC-платежи.

Уже два года развивается украинский стартап

Prinum, который активно продвигает облачную технологию, однако пока не может внедрить ее на отечественном рынке. Тем временем мобильные платежи с использованием украинской разработки уже запустили Грузия, Казахстан и Беларусь.

Сейчас авторы стартапа работают с НСМЭП, чтобы запустить сервис мобильных бесконтактных платежей в ведущих украинских банках: Райффайзен Банк Аваль, Фидобанке, Укринбанке. На сегодняшний день подобное решение на отечественном рынке предлагает только ПриватБанк с использованием собственных наработок.

Больше всего банкиры обеспокоены вопросом безопасности инновационных безналичных, в том числе мобильных, платежей. Некоторые из них до сих пор верят, что стильное голографическое изображение на «пластике» больше подходит для рекламы платежной карты, чем скромный значок бесконтактной связи, которая может стать потенциальной мишенью для хакеров.

Современные инструменты позволяют защитить информацию кредитных карт, потому что сектор продолжает расти, несмотря на риски.

Инновации в сфере украинского FinTech напрямую зависят от восстановления доверия к банковской системе, а также нормализации экономической ситуации в стране.

По прогнозам Сергея Александровича Леонова, заместителя Председателя Правления Артем-Банка, «в трехлетней перспективе акционеры банков будут готовы инвестировать в современные технологии».

Автор: Елена Филатова

Big Data: как большие данные меняют бизнес

Термин Big Data появился сравнительно недавно. При этом сейчас этот термин не использует только ленивый.

Наиболее точное определение Big Data (от англ «Большие данные») — это серия подходов, инструментов и методов обработки структурированных и неструктурированных данных огромных объемов для получения результатов, эффективных в условиях непрерывного прироста, распределения по многочисленным узлам вычислительной сети, альтернативных традиционным системам управления базами данных.

Объемы данных растут в геометрической прогрессии. Каждые два дня мы генерируем столько данных, сколько было накоплено за всю историю цивилизации до 2003 года. Каждую минуту в мире создаются 98 000+ твиттов, 695 000 обновлений статусов, 11 млн сообщений, отправляются 698 445 поисковых запросов в Google и 168 млн электронных писем. Это в первую очередь влияет на ведение любого бизнеса в современном мире.

Если раньше компании пользовались структурированными данными из внутренних источников, таких как система внутреннего учёта (покупки, возвраты, каналы привлечения, адрес, склады, остатки, партнёры).

По словам Владимира Люльки, управляющего партнера компании Intellica, который представил свой доклад в рамках конференции BigData Conference 2015 (11 сентября в Киеве), компании должны научиться обрабатывать каждый байт информации, чтобы извлечь из Big Data самое важное для бизнеса – быть более эффективным, удовлетворять запросы клиентов, уменьшать риски и масштабировать бизнес.

По словам Владимира, цифры и техническая сторона вопроса мало интересуют бизнесменов. Главное для них – снижение рисков, эффективность и увеличение прибыли, что, собственно, и может дать Big Data.

Спикер также привел несколько примеров применения больших данных в банковской сфере, телекомме и электронной коммерции. Владимир рассказал о таких инструментах Big Data в сфере телекоммуникаций:

- Real Time Decisioning Marketing на основе поведения клиента — клиент по собственной инициативе выходит на контакт с компанией через одну из точек взаимодействия;
- Это может быть звонок в call-центр, авторизация на интернет-портале и т. п. ;
- социальные сети как канал информации о клиентах, связях между собой, а также TextMining
- альтернативные каналы коммуникаций (Viber, Skype и т.д.);
- геотаргетинг — метод предоставления уникального контента и/или услуг с учетом точного географического местоположения пользователя.

Наблюдая за последними тенденциями на рынке, можно прийти к выводу, что применение анализа больших данных также привело к революции банковской отрасли:

- развитию «виртуальных» банков без отделений;
- сокращению штатов и закрытию отделений из-за роста популярности дистанционных сервисов;
- миграции пользователей в цифровую среду.

Эксперты уверяют, что Big Data – не решение всех проблем. Это лишь инструмент, который можно и нужно использовать. Но если использовать его правильно, большие данные могут принести бизнесу большую добавочную стоимость.

Автор: Нина Крузова

В Украине впервые осудили киберпреступника, который продавал пароли от платежных систем



Во Львове приговорили к двум годам лишения свободы мужчину, который продавал логины и пароли к платежным системам, в том числе «WEBMONEY» и «Yandex.Money». Об этом сообщили в пресс-службе прокуратуры Львовской области.

Установлено, что житель Львова через созданный им интернет-магазин систематически продавал учетные данные других лиц, в том числе логины и пароли к платежным системам.

Кроме этого, злоумышленник продавал логины и пароли других лиц к электронным адресам, сервисам букмекерской конторы и социальной сети. Были скомпрометированы аккаунты «YANDEX.RU», «MAIL.RU», «ADVANCE-RP.RU», «MARATHONBET.COM» и «VK.COM».

Злоумышленнику сообщено о подозрении в совершении уголовного преступления, предусмотренного ч.1 ст.361-2, ч.2 ст.361-2, ч.3 ст. 15 ч.2 ст. 361-2 (торговля информацией с ограниченным доступом) УК Украины.

Приговором Франковского районного суда он признан виновным и назначено наказание в виде двух лет лишения свободы, с испытательным сроком 2 года.

Также прокуратура отметила, что это первый случай привлечения к уголовной ответственности за торговлю информацией с ограниченным доступом.

Автор: Елена Филатова

Умные часы

не защищены от кибератак



Умные часы могут быть не только удобным платежным инструментом и средством доступа к информации, но и значительной угрозой безопасности для своих владельцев.

Сотрудники американской компании Hewlett-Packard протестировали системы защиты 10 самых популярных смарт-часов и выяснили, что у каждого устройства есть хотя бы одна уязвимость.

“Желание идти в ногу с другими производителями и стать лидером в сфере носимой электроники, заставляя разработчиков смарт-часов пренебрегать вопросами безопасности”, — сказал Марк Джеймс, специалист по безопасности в интернете компании ESET”.

Учитывая то, что большинство производителей смарт-часов уже внедрили, или стремятся оснастить свои устройства платежными функциями, вопрос безопасности должен стоять на первом месте.

Результаты исследования показали:

- Только половина часов оснащены функциями блокировки, которая ограничивает доступ к устройству

- 9 из 10 моделей часов пересылают данные в незашифрованном виде
- Треть смартфонов предусматривают неограниченное количество попыток для ввода паролей. Это увеличивает шансы злоумышленников подобрать код.
- 2 из 10 смарт-часов можно легко привязать к другому смартфону в случае кражи.

“Результаты нашего исследования оказались неутешительными, и это не удивительно”, — говорится в докладе HP.

Руководитель исследования считает внедрение систем безопасности в смартфоны замкнутым кругом: пользователи должны быть заинтересованы в своей защите, чтобы производители начали инвестировать в системы безопасности.

HP не раскрывает информацию о том, какие часы участвовали в исследовании. Эксперты BBC предполагают, что устройства от Apple, Pebble, Samsung и Sony все же приняли участие в тестировании.

Автор: Елена Филатова

Рыбалка кибермошенников

или как защитить свои деньги в Интернете



Рынок электронных платежей в Украине и мире стремительно растет, а с ним увеличивается и количество угроз. Эксперты предупреждают о том, что профессионализм интернет-преступников повышается с каждым годом, как и разнообразие используемых ими методов обмана. Однако самым популярным до сих пор остается фишинг. Как работает современный фишинг, какие виды его бывают, и как обезопасить свои финансы в интернете — попробуем в этом разобраться.

Основной целью фишинга (англ. phishing, от искаженного fishing — рыбная ловля) является получение доступа к конфиденциальным данным пользователей.

Чаще всего фишинг осуществляется путем массовой рассылки электронных писем от имени известных брендов или банков. В таком письме содержится прямая ссылка на сайт, которую внешне сложно отличить от настоящей, или ссылка на сайт с перенаправлением. Перейдя по ссылке, пользователь попадает на поддельную страницу банка, где различными психологическими приемами его побуждают ввести свой логин и пароль для доступа в интернет-банк.

Именно таким образом преступники получают доступ к учетным записям и банковским счетам.

Различают несколько видов фишинга:

Почтовый фишинг заключается в рассылке «червей», троянских программ и других вирусов. Опасность его заключается в том, что злоумышленники могут обходить установленные на компьютере спам-фильтры. А также фишинговые сообщения могут принимать вид официальной страницы банка и этим ввести пользователя в заблуждение.

Онлайн-фишинг заключается в создании поддельной страницы онлайн-банкинга, которой пользуется клиент, при чем отличить ее от оригинала крайне сложно. Ничего не подозревая, пользователь вводит на такой странице свой логин и пароль, а мошенники быстро перехватывают эти данные, чтобы в дальнейшем использовать их для входа в аккаунт жертвы и перевода денег на свои счета.

Комбинированный фишинг подразумевает создание поддельного сайта банка, на который завлекаются потенциальные жертвы. Мошенники якобы от имени банка ведут переписку с пользователем, рассказывают о новых интересных банковских продуктах и рекомендуют совершить некоторые операции самостоятельно, например, перевести средства с вашего счета на открытый специально для вас депозит. В результате этого, как и в предыдущих случаях, мошенники получают доступ к счету пользователя и переводят деньги на свои счета.

У фишинга также есть несколько разновидностей, о которых мало кто слышит:

Вишинг, или голосовой фишинг заключается в использовании возможностей интернет-телефонии (VoIP) для кражи паролей доступа, номеров банковских карт и т. д. Механизм выглядит следующим образом: потенциальную жертву якобы от имени банка просят перезвонить по бесплатному номеру телефона для уточнения суммы остатка на счете или по карте. На другом конце линии пользователя «заговаривает» автоответчик, а в конце просит ввести номер счета и PIN-код. Как только эта информация попадает к мошенникам, они переводят все деньги на свой счет. Таким образом, использование протокола VoIP позволяет компаниям снизить расходы на телефонную связь, но при этом делает сети более уязвимыми для атак. К сожалению, эффективных средств для профилактики вишинга пока нет.

Смишинг, или смс-фишинг заключается в рассылке смс-сообщений пользователям от якобы надежного отправителя, к примеру, банка. В смс-сообщении потенциальную жертву просят отправить некоторые конфиденциальные данные, как то номер карты и PIN-код. Зачастую в смс-сообщении также может быть указана ссылка на поддельную страницу банка, на которой пользователя просят ввести те же данные. Ирония еще и в том, что отправляя личные данные преступникам в смс-сообщении, вы не только открываете им доступ к своим средствам, но и теряете деньги с мобильного счета, поскольку смс оказывается платной.

На самом деле, следует помнить, что банк никогда не будет звонить или писать вам и запрашивать номера банковских карт, PIN-коды, логины и пароли к онлайн-банкингу и другую конфиденциальную информацию.

Фарминг подразумевает замену DNS-адресов, то есть перенаправление пользователя по ложному адресу. Злоумышленники заменяют на серверах настоящих сайтов DNS-записи, в результате чего посетитель перенаправляется на похожий, но поддельный сайт. Выявить мошенничество и отличить подделку в этом случае сложнее всего. Кроме этого, специальных механизмов защиты от фарминга не существует. Поэтому необходимо контролировать входящие письма, пользоваться антивирусами, закрывать окна предварительного просмотра в почтовом клиенте и прочее.

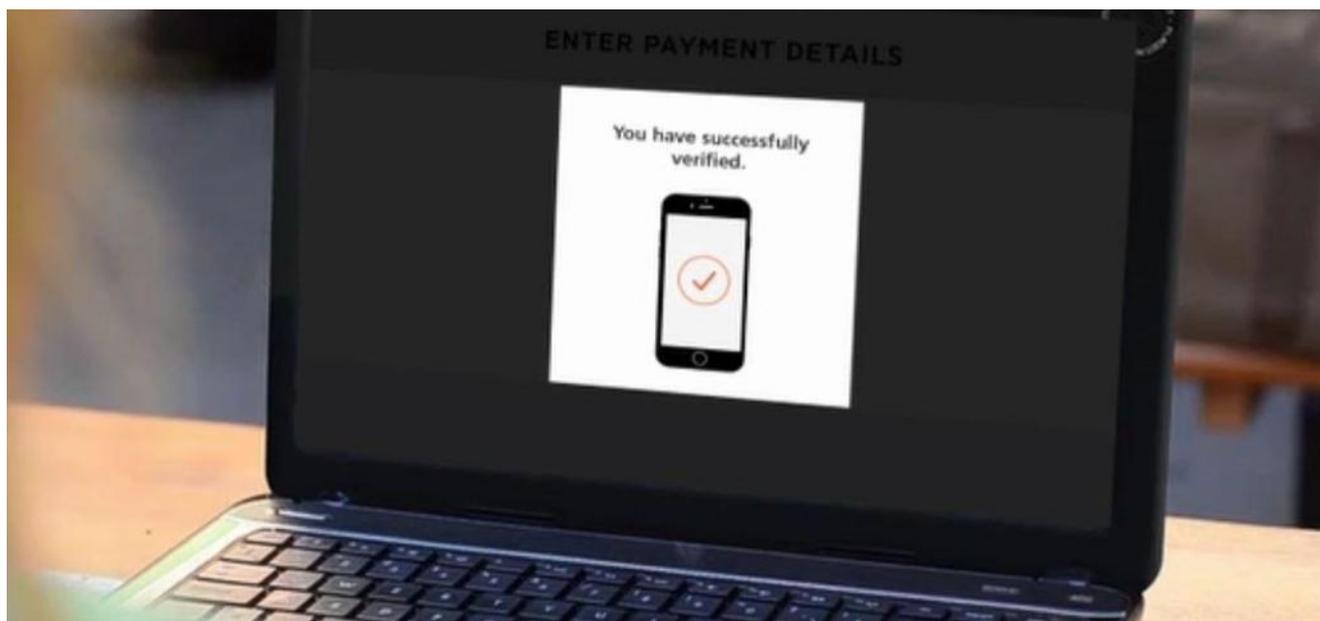
Однако только соблюдения правил безопасного хранения личных данных и использования финансов в интернете самим интернет-пользователем позволит сохранить средства и противостоять растущему кибермошенничеству.

Напомним основные из них:

1. Не сообщайте номер своей банковской карты и PIN-коды неизвестным людям.
2. Регулярно обновляйте антивирусную программу на своем компьютере.
3. Обращайте внимание на страницу банка и других платежных провайдеров в интернете.
4. Не вводите реквизиты платежной карты с компьютеров общественного пользования.
5. Подключайте смс-уведомление к вашей карте.
6. Установите лимит на электронные операции по своей карте.
7. Не открывайте подозрительные ссылки из писем и смс-сообщения от незнакомых отправителей.
8. Используйте виртуальную клавиатуру для ввода логина и пароля к личному аккаунту в интернет-банкинге.
9. Используйте для платежей в интернете карты с поддержкой 3D-secure.
10. Если вы потеряли телефон, на который приходят коды верификации вашего платежного сервиса, немедленно заблокируйте SIM-карту.

Автор: *Нина Крузова*

Пароли больше не нужны — MasterCard приступил к тестированию оплаты покупок с помощью селфи



Вчера MasterCard объявил о запуске тестирования системы использования отпечатков пальцев и фото лица (селфи) для подтверждения онлайн-платежей. Тестирование пройдет в некоторых странах Европы и в США.

Начиная с этой недели и до конца ноября, держатели кредитных карт MasterCard в Нидерландах, эмитированных компаниями International Card Services (ICS) и ABN AMRO, смогут осуществлять онлайн-покупки без использования паролей, PIN-ов и кодов подтверждения.

На завершающем этапе оформления покупки в интернет-магазине пользователь увидит всплывающее окно на своем смартфоне, через которое он сможет авторизовать платеж путем сканирования отпечатка пальца или с помощью селфи.

В следующем месяце тестирование будет запущено среди сотрудников кредитного союза First Tech Federal Credit Union в США.

Таким образом, MasterCard внедряет инноваци-

онную технологию, способную заменить пароли в процессе совершения онлайн-платежей, и предоставляет пользователям возможность одним прикосновением пальца или с помощью селфи мгновенно подтверждать покупку.

“Пароли — это головная боль”, — говорит Аджай Бхалла, президент по корпоративным решениям безопасности в MasterCard. “Их легко забыть, они тратят наше время, и к тому же, они не безопасны. Биометрические решения делают онлайн-транзакции такими безопасными и простыми, как покупки непосредственно в магазине”.

Автор: Нина Крузова

Журнал, который посвящен электронной коммерции, платежам и связанным с ними финансовым сервисам, платежным системам и инновациям в данной сфере.

**СВИДЕТЕЛЬСТВО О
ГОСУДАРСТВЕННОЙ РЕГИСТРАЦИИ**
КВ № 19245-9045 Р от 17.08.2012

ИЗДАТЕЛЬ:
Безуглый Дмитрий Викторович

АДРЕС РЕДАКЦИИ:
Украина, 04050, м.Київ,
вул.Мельникова, буд.12

ТЕЛ.: +380(44)384-10-36

E-MAIL: info@payspacemagazine.com

РУКОВОДИТЕЛЬ ПРОЕКТА:
Александр Денисюк

ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР ПРОЕКТА:
Нина Крузова

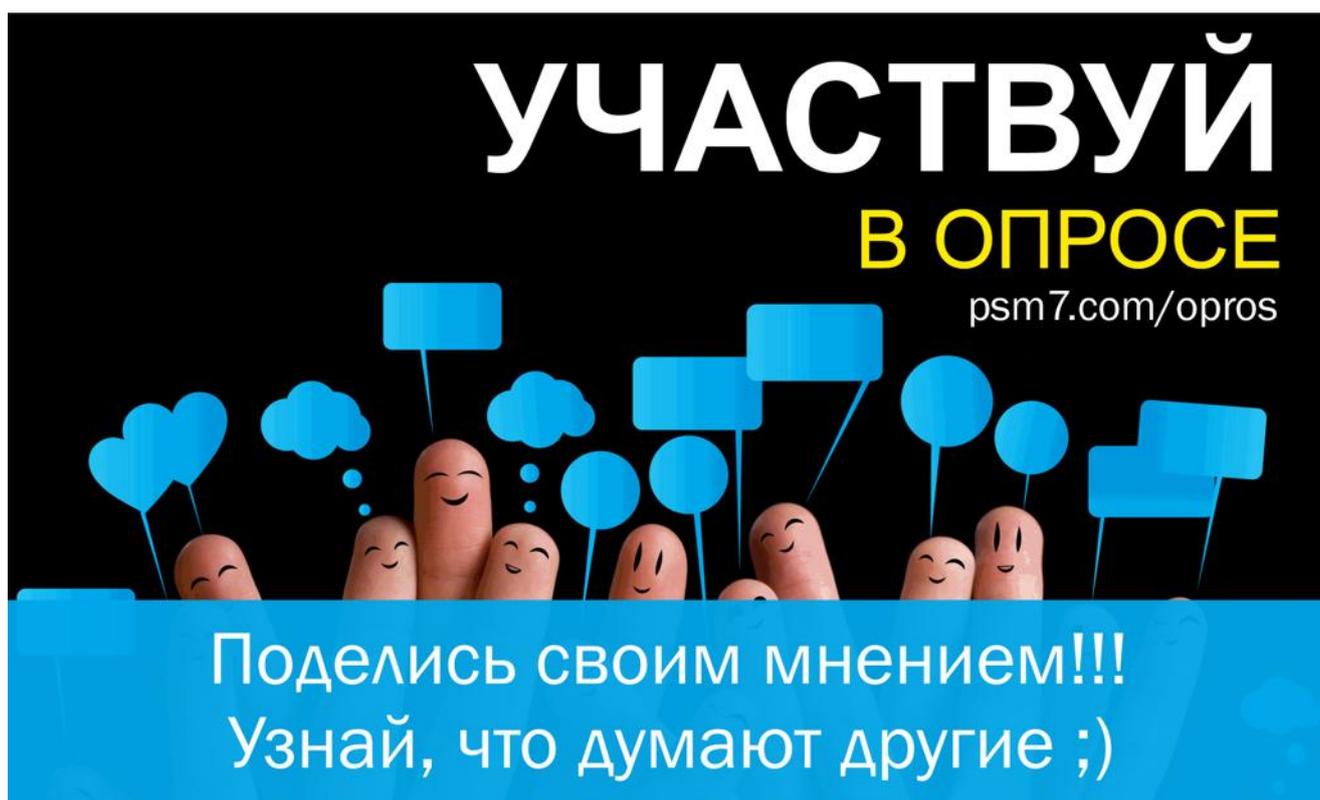
РЕДАКТОР:
Елена Филатова

ДИЗАЙН И ВЕРСТКА:
Николай Конченко, Александр Молодцов

Подписано к печати 30.09.2015

© PaySpace Украина, 2015 г. Все права защищены. Перепечатка допускается только с письменного разрешения редакции

Все права на упомянутые в издании торговые марки принадлежат их законным владельцам, редакция не отмечает торговые марки специальными знаками.



УЧАСТВУЙ
В ОПРОСЕ
psm7.com/opros

**Поделись своим мнением!!!
Узнай, что думают другие ;)**



Platon

Вы хотите повысить продажи?

Принимайте оплату от клиентов
прямо на вашем сайте и увеличивайте прибыль!



Сервис Platon предлагает платежные решения для туристических агентств

- Прием онлайн – платежей с банковских карт непосредственно на вашем сайте.
- Отправка счетов на e-mail – вы сможете формировать счета и отправлять их на e-mail клиента для дальнейшей оплаты.
- Блокировка средств на карте – удобная функциональность при резервировании туров/билетов.
- Отмена платежа и полный/частичный возврат средств – вы сможете самостоятельно отменять платежи в личном кабинете системы и возвращать средства на карты клиентов.
- Виртуальный терминал – клиент сможет оплатить услуги со своей карты через систему приема платежей Platon, находясь в вашем офисе.

Комиссия от 2%

Начните увеличивать ваши доходы – подключившись к Platon!



www.platon.ua
e-mail: support@platonline.com
тел. (044) 303-91-90