

№2 (6) II квартал 2016

M A G A Z I N E PAYSPACE

В метро Киева можно оплатить проезд картами «ПРОСТІР»

Дресс-код в банке: Уолл-стрит против

Обсуждение PayPal в Украине перенесут в Белый дом

10 самых необычных альтернатив деньгам в мире

ГУДБАЙ, КЭШ:
ТОП-10 БЕЗНАЛИЧНЫХ СТРАН МИРА



ВСЕ, ЧТО ТЫ ХОЧЕШЬ ЗНАТЬ **О ПЛАТЕЖАХ**

www.psm7.com



#Payspacemagazine

Содержание

МОБИЛЬНЫЕ ПЛАТЕЖИ

В метро Киева можно оплатить проезд картами «ПРОСТІР»	4
Цены на мобильные картридеры падают	6
POS-терминалы станут носимыми	7
Олимпиада в Рио: NFC кольца тоже участвуют	8
Жители Чехии охотно вживляют в тело NFC-чипы	9
Революция в метро: бесконтактным платежам в киевском метрополитене исполнился год	10

БАНКИ

Искусственный интеллект и Blockchain: Что думают банкиры	12
Украинский банк будет работать на Blockchain	13
Небанковские финучреждения могут стать мини-банками	14
У Starbucks больше денег, чем в банках	16
Украинцы смогут снимать деньги с карты в кассе магазина	17
Дресс-код в банке: Уолл-стрит против	18
С клиентами украинских компаний будут общаться роботы	19
Fintech-стартапы пока еще не опасны для банков	20
Банки теряют клиентов из-за нетехнологичности	21

ПЛАТЕЖНЫЕ СИСТЕМЫ И КАРТЫ

Обсуждение PayPal в Украине перенесут в Белый дом	22
Visa открыла центр инноваций в регионе CEMEA	23
Пластиковых карт в мире стало больше	24
Visa ускорит операции по картам с чипами	25
Украинцы стали чаще расплачиваться картами на заправках и в ресторанах	26
Visa Europe больше нет: что досталось Visa Inc.	27

РЕПОРТАЖИ

Эксперты обсудили правовой статус Bitcoin в Украине	28
FinTech для украинских банков: угроза или необходимость	29
Меняем законы: Как бизнесу попасть в глобальный e-commerce	30
Госзакупки перешли в онлайн: что говорят чиновники и бизнес	32
Названы лучшие игроки украинского рынка электронной коммерции	34

ИНТЕРВЬЮ

Финтеха в Украине практически нет — Денис Довгопольный	36
Не пытайтесь подстроить рынок под себя — Сергей Поплавский, FIBO Ukraine	38

ЭЛЕКТРОННАЯ КОММЕРЦИЯ

Украинский интернет-магазин запустил доставку из США	40
Укрпочта протестировала доставку на дронах	41
У Новой почты появились свои почтоматы	42
eBay открыл магазин в виртуальной реальности	43
Украина стала самым быстрорастущим рынком e-commerce в Европе	44
Люди впервые купили больше в Интернете, чем в магазинах	46
В украинском e-commerce состоялась крупная сделка	47

CASHLESS ECONOMY:

Безналичная экономика в Украине: дорожная карта	48
Украинские фестивали предлагают сделать безналичными	50
Группа итальянцев совершит путешествие по Европе без наличных денег	51
Прощай, кэш: топ-10 безналичных стран мира	52

АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ ФИНАНСЫ

10 причин купить Bitcoin прямо сейчас	54
10 самых необычных альтернатив деньгам в мире	56

В МЕТРО КИЕВА

МОЖНО ОПЛАТИТЬ ПРОЕЗД картами «ПРОСТІР»



С 22 апреля в Киевском метрополитене можно оплатить проезд картами национальной платежной системы «Простір».

Национальная платежная система только начала выпуск платежных карт с бесконтактным модулем. Но уже к концу года на рынке будет несколько сотен тысяч таких карт. Руководство платежной системы уже разработало ряд проектов, в том числе социальных, которые будут способствовать распространению этой карты среди населения.

Киевский метрополитен — это первое учреждение, которое начало принимать к оплате бесконтактные карты «Простір». Позже соответствующие спецификации будут внедрены в POS-терминалы в торгово-сервисной сети.

Платежи в метрополитене бесконтактными картами «Простір» были реализованы в сотрудничестве с руководством метрополитена, платежной системой MasterCard и Ощадбанком, который стал банком-эквайером проекта.

”

«Запуск общего с нашими партнерами проекта по оплате проезда в метро бесконтактными картами «Простір», является очередным шагом в направлении широкого внедрения электронных расчетов», — отметил Сергей Шацкий, директор департамента платежных систем и инновационного развития НБУ.

”

«Развитие инновационных, удобных и интересных для потребителя платежных инструментов даст возможность сформировать у граждан «безналичные привычки», присущие наиболее развитым странам», — добавил Шацкий.

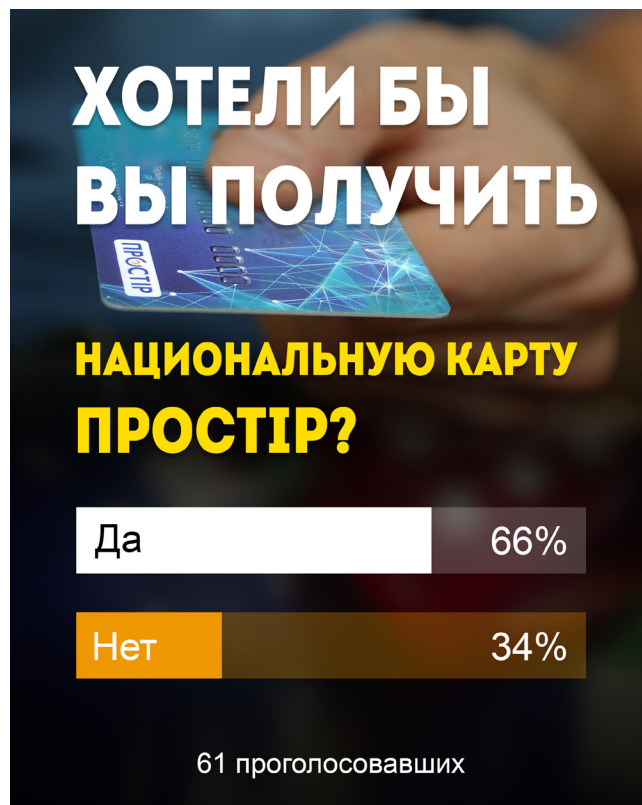
Ежедневно 14 тыс. поездок в киевском метро оплачиваются бесконтактными картами MasterCard.

„*«Мы приветствуем запуск приема бесконтактных карт национальной платежной системы в столичном метрополитене. Уверены, что это поспособствует дальнейшему развитию бесконтактных платежей в транспортной инфраструктуре», — отметила Вера Платонова, гендиректор представительства MasterCard Europe в Украине.*

Пользователи карт MasterCard и «Простір» уже могут расплачиваться в метро бесконтактно. Когда такая возможность появится у держателей платежных инструментов Visa – пока неизвестно.

Заместитель начальника КП «Киевский Метрополитен» Дмитрий Пеклун рассказал PaySpace Magazine, что на текущий момент компанию Visa не раз приглашали присоединиться к проекту бесконтактных платежей в столичной подземке. Таким образом, инициатива полностью находится на стороне международной платежной системы.

Автор: Елена Филатова



Киевский метрополитен, 22 апреля: Презентацию запуска бесконтактной оплаты проезда провели Сергей Шацкий (НБУ), Антон Тютюн (Ощадбанк), Дмитрий Пеклун (Киевский метрополитен) и Вера Платонова (MasterCard)

МОБИЛЬНЫЕ КАРТРИДЕРЫ дешевлеют



Прием платежей со смартфонов и планшетов станет дешевле. Уже две компании, которые предоставляют бизнесу мобильные картридеры, сообщили о снижении цен на свои услуги. Остается надеяться, что так же поступят и остальные участники рынка.

Шведская компания iZettle в честь пятилетнего юбилея анонсировала снижение комиссии за прием карт с мобильных устройств. За каждую транзакцию, проведенную через мобильный картридер, владелец бизнеса заплатит всего 1%.

Компания не только снизила цену, но и расширила функционал своих mPOS-терминалов. Новые iZettle Reader будут принимать бесконтактные платежи. А продавцы смогут сохранять e-mail покупателя после каждой покупки и заставлять его возвращаться в магазин снова.

Американский провайдер мобильных картридеров Square в июне 2016 года объявил о снижении стоимости самого современного картридера (для чипованных и бесконтактных карт). Продавец сможет оформить рассрочку и выплачивать по \$1 на протяжении 60 недель.

Для сравнения, обслуживание mPOS в PayPal обходится дороже. Компания продает картридеры для чипованных карт за \$149. А комиссия за каждый платеж равна 2,7%

Автор: Елена Филатова



POS-ТЕРМИНАЛЫ станут носимыми



Возможно когда-нибудь продавцы смогут носить платежные терминалы так же, как сегодня они носят часы или браслеты. Возможность принимать платежи — это следующее перспективное направление развития для «умных часов» и другой подобной электроники.

Представители ритейла уже оценили преимущества мобильных терминалов. Их используют в небольших магазинах, уличной торговле и в сервисах доставки товаров.

POS-терминалы, которые можно одевать на руку, как часы, сделают процесс приема платежей еще более удобным.

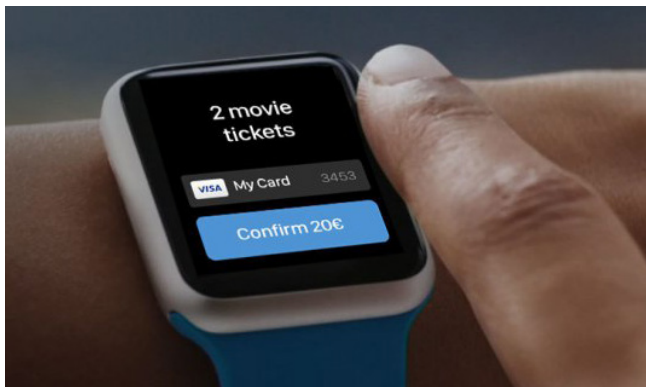
Таким мнением поделился гендиректор технологического стартапа LibriSpark, Джереми Фельдман в майском выпуске журнала Developer Tracker.

”

Думая о коммерческом применении носимых устройств, мы легко представляем такую картину: посетитель магазина прикладывает к терминалу часы, браслет, кольцо, или любой другой предмет с платежным функционалом, чтобы оплатить свою покупку.

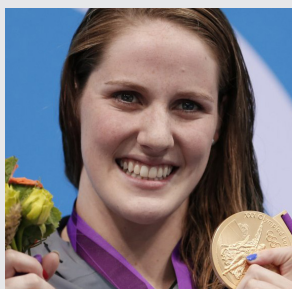
А что, если продавцы тоже смогут использовать носимую электронику, но уже для приема оплаты? Это позволит им максимально расширить набор ситуаций, в которых может быть совершена покупка.

Решение будет включать в себя аппаратное и программное обеспечение. POS-терминалы для носимых устройств будут принимать различные методы оплаты — NFC, карты с магнитными лентами, платежные инструменты с QR-кодами.



Автор: Елена Филатова

ОЛИМПИАДА В РИО: NFC кольца тоже участвуют



Кольца Visa - это выдающаяся инновация. Я знаю, что все спортсмены, которые приедут в Рио, будут довольны их функционалом. Можно будет сразу после тренировки идти за покупками, не имея при себе бумажника или карты.

Мисси Франклин
Олимпийская чемпионка по плаванию



**VISA РАЗРАБОТАЛА NFC
КОЛЬЦА СПЕЦИАЛЬНО
ДЛЯ ОЛИМПИЙСКИХ
ИГР В РИО**

Спортсменов, которые готовятся к поездке в Рио-де-Жанейро, ждет приятный сюрприз. Его подготовил один из официальных спонсоров Олимпийских и Паралимпийских игр – компания Visa. Платежная система выдаст атлетам инновационные платежные инструменты — NFC кольца.

Их можно будет использовать в Рио для бесконтактной оплаты покупок. Для эксперимента компания отобрала 45 спортсменов, подающих

большие надежды. NFC кольца содержат микрочип для безопасного хранения платежной информации, NFC-модуль для бесконтактной оплаты.

В целях защиты они также оснащены технологией токенизации (шифрования) данных. В кольцах нет батареи и они не нуждаются в подзарядке. Устройства водонепроницаемы и устойчивы к глубине до 50 метров. Пловец мог бы расплатиться кольцом прямо из бассейна, если бы там был POS-терминал.

Летние Олимпийские игры 2016 года пройдут с 5 по 21 августа в Рио-де-Жанейро, Бразилия. Это будут первые Олимпийские игры, проходящие в Южной Америке. Visa уже установила в центре Рио около 4 тыс. POS-терминалов, которые принимают бесконтактные платежи.

Платежная система планирует внедрить такой функционал не только в часы. «Платежеспособными» в будущем могут стать украшения, предметы гардероба, аксессуары. Еще одна международная платежная система MasterCard тоже придерживается этой тенденции.

КАКИМ

**ПРЕДМЕТОМ ВЫ БЫ ХОТЕЛИ
РАСПЛАЧИВАТЬСЯ В
МАГАЗИНАХ?**

Кольцом	30%
Часами	21%
Браслетом	6%
Смартфоном	41%
Предметами гардероба	1%
Аксессуарами	1%

65 проголосовавших

Автор: Елена Филатова

ЖИТЕЛИ ЧЕХИИ

ОХОТНО ВЖИВЛЯЮТ В ТЕЛО NFC-ЧИПЫ



Операциями по вживлению NFC-чипов занимается институт криптоанархии в пражском районе Голешовице. Основателями центра считается несколько человек из группы Ztohoven, которые хотят распространять между людьми информацию с помощью анонимных, безопасных и независимых от государства технологий.

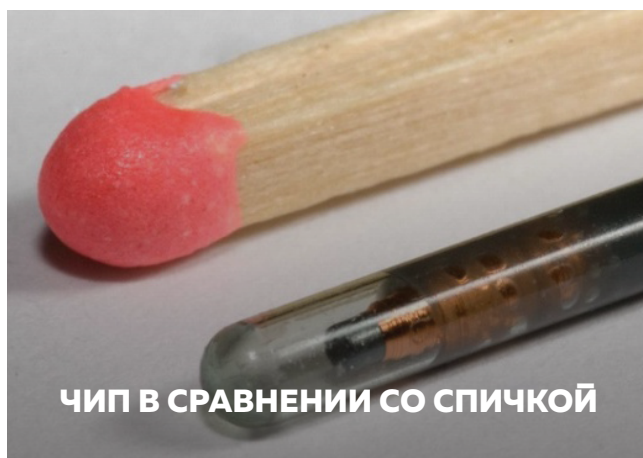
Имплантат уже сейчас позволяет оплатить заказ в кафе биткоинами, открыть замок в двери и войти в систему компьютера. Всего в чип помещается 880 байт информации. При нынешнем использовании задействован только 291 байт. Данные могут храниться до 10 лет, перезаписывать их можно до 100 тысяч раз – с помощью электромагнитного считывателя.

Чип представляет собой стеклянную капсулу размером 12x2 мм. В тело он вживляется с помощью иглы.



Одиннадцать жителей Чехии уже вживили в свое тело NFC-чип, с помощью которого они теперь могут открывать замок в двери или расплачиваться в кафе. Этим летом еще около 10 человек собирается стать носителями чипов.

Укол делают в области между большим и указательным пальцами, где находится меньше всего нервов и хватает тканей. После процедуры должно пройти две недели, чтобы рана полностью зажила и образовалась ткань, которая не даст капсуле перемещаться. Рассмотреть чип на руке практически невозможно. Стоит процедура с учетом стоимости чипа – 700 крон (около 750 грн).



Напомним, осенью прошлого года шведские разработчики имплантировали участнику своей команды микрочип, который поддерживает платежи в Bitcoin. А в Германии, на прошедшей недавно выставке CeBIT производитель микрочипов Digiwell предложил участникам мероприятия имплантировать в руку NFC-чип, функционал которого позволяет загружать на него контактную информацию и использовать как ключ к замкам.

Автор: Нина Крузова

1 ГОД! БЕСКОНТАКТНЫМ ПЛАТЕЖАМ В МЕТРО



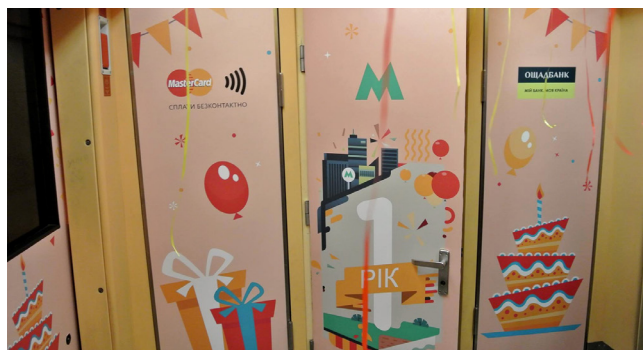
Прошел ровно год с момента запуска в метро Киева технологии бесконтактной оплаты проезда. Появятся ли бесконтактные платежи в других видах транспорта?

Ровно год назад в киевском метрополитене была внедрена революционная технология оплаты. Пассажиры получили возможность оплачивать поездку непосредственно на турникете с помощью своей банковской карты MasterCard, поддерживающей технологию бесконтактных платежей. Киев стал пятым городом в мире после Лондона, Чикаго, Санкт-Петербурга и Бухареста, где пользователям доступна такая функция.

Как рассказали представители компаний-партнеров проекта, а именно MasterCard, Ощадбанка и КП «Киевский метрополитен», с момента запуска технологии ей воспользовались жители и гости столицы более 2,2 млн раз. Ежедневно платежными картами, а также устройствами с

поддержкой технологии бесконтактных платежей (часами, смартфонами) оплачиваются более 15,5 тысяч поездок в метро, то есть в среднем 14 поездок в минуту.

По словам Инги Андреевой, директора по работе с клиентами представительства MasterCard Еуроге в Украине и Молдове, внедрение такой инновационной технологии в транспорте, которым ежедневно пользуются миллионы, позволило пассажирам не простаивать в очередях в кассу и сэкономить на этом около 44,5 тысяч часов. Более того, оплата с помощью карты еще и намного легче в прямом смысле — вес жетонов, которые понадобились бы пассажирам для оплаты 2 млн поездок, превышает 2 тонны.



” *Всего за год после запуска пилотного проекта в Киевском метрополитене мы достигли впечатляющих результатов. Они свидетельствуют о том, что киевляне и гости столицы оценили скорость, удобство и безопасность бесконтактных расчетов с MasterCard. Вместе с партнерами мы будем продолжать внедрять в транспортной и социальной сферах инновации, которые приближают Украину к безналичному и бесконтактному будущему”.*

Инга Андреева, директор по работе с клиентами представительства MasterCard Europe в Украине и Молдове

Чаще всего пассажиры киевской подземки расплачиваются бесконтактно на таких станциях: «Олимпийская», «Лукьяновская», «Петровка», «Площадь Льва Толстого» и «Политехнический институт».

” *”Жители 36 стран и 5 континентов воспользовались опцией бесконтактной оплаты проезда с момента ее запуска. Они были удивлены тем, что Украина настолько инновационная страна. Наш проект - это верный шаг к развитию безналичных расчетов. Люди, воспользовавшиеся инновацией в транспорте, уже убедились в том, насколько это удобно и безопасно”.*

Владимир Москаленко, директор департамента электронной коммерции и платежных средств Ощадбанка

Напомним, после метрополитена, бесконтактная оплата проезда была внедрена в киевском фуникулере, на всех станциях Борщаговской линии скоростного трамвая, в паркоматах Киева и Львова, а также анонсирован запуск бесконтактных платежей в трамваях Львова.

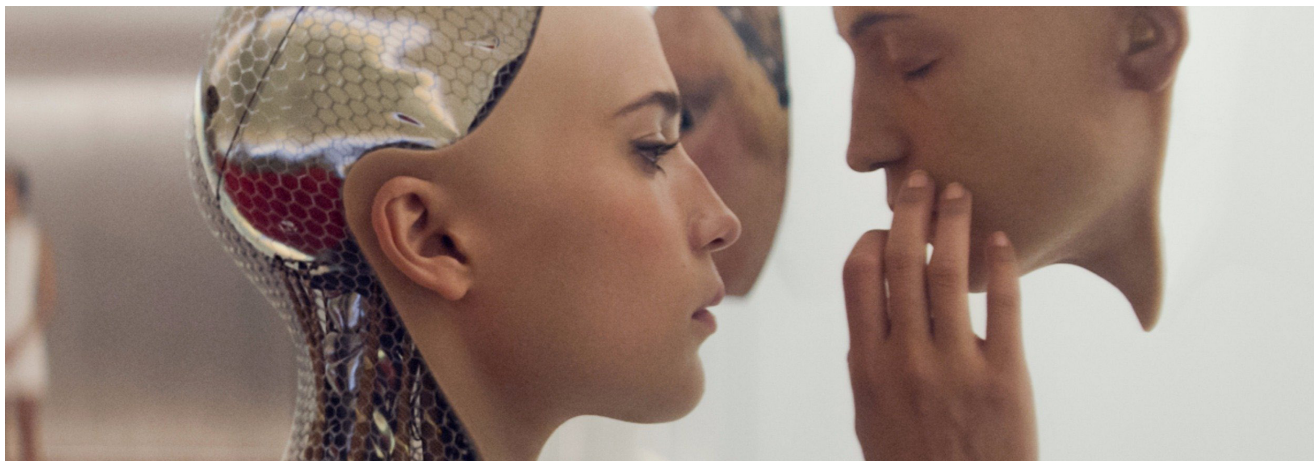
” *”Мы гордимся тем, что этот проект реализован именно в Киеве. Наш город стал пятым в мире, в котором доступны бесконтактные платежи в метро. За год более 2 млн жителей воспользовались этой возможностью, и мы видим в этом огромный потенциал. Сейчас мы рассматриваем эту технологию для внедрения во всех видах транспорта”.*

Илья Сагайдак, заместитель главы КГГА

Автор: Нина Крузова



Искусственный интеллект и Blockchain: ЧТО ДУМАЮТ БАНКИРЫ



Международная консалтинговая компания Syneschron опубликовала результаты опроса о потенциале таких технологий как blockchain и искусственный интеллект (AI) в сфере финансовых услуг. Исследование проводилось в 92 учреждениях, которые работают на рынке капитала и банкинга. На вопросы экспертов отвечали представители руководства, ответственные за технологические решения.

Основные выводы исследования про Blockchain и искусственный интеллект:

Blockchain

- Более 55% респондентов считают, что в течение ближайших 10 лет blockchain будет чрезвычайно важной технологией в сфере финансовых услуг.
- Тем не менее, только 12% сказали, что уже начали тестировать blockchain. Остальные 88% либо изучают технологию, либо вообще ничего не делают.
- Основными препятствиями для внедрения blockchain финансисты считают неясные правовые и нормативные аспекты, непроверенную масштабируемость и производственные возможности. Также серьезную озабоченность вызывает ее операционная совместимость.

Использование Blockchain в банках обсуждают на международном уровне. Более 40 банков из разных стран мира объединились в консорциум R3 для тестирования технологии и планируют запуск распределенной платформы для финучреждений — Corda. В Украине в скором времени

тоже может быть представлена Blockchain-система для финансовых учреждений. Более того, украинские разработчики из Distributed Lab собираются реализовать проект «финансовый интернет» в одном из украинских банков уже через три месяца.

Искусственный интеллект

- 71% респондентов считают, что в течение ближайших 10 лет AI будет чрезвычайно важен
- 37% сказали, что в их компании не ведутся разработки в этой сфере. 34% банков только изучают технологию, а 25% — запустили небольшое тестирование. Активно внедряют искусственный интеллект всего в 3,5% учреждений.
- 40% сказали, что стоимость разработки и тестирования AI является самым большим препятствием для внедрения технологии.
- 25% в качестве преграды отметили отсутствие убедительных случаев использования. А 24% указали недостаток понимания работы AI.

Автор: Елена Филатова

УКРАИНСКИЙ БАНК

будет работать на Blockchain



О построении финансового интернета рассказал основатель Distributed Lab, Владимир Дубинин во время Blockchain Conference, которая состоялась в Киеве 20 мая

Крупнейшие банки мира рассматривают возможность использования технологии Blockchain в сфере финансов. Более 40 банков уже создали консорциум R3 чтобы объединить свои усилия и создать прототип распределенного реестра для финансовых учреждений.

В Украине в скором времени тоже может быть представлена Blockchain-система для финансовых учреждений. Более того, украинские разработчики из Distributed Lab собираются реализовать проект «финансовый интернет» в одном из украинских банков уже через три месяца.

Финансовый интернет строится на базе Blockchain-системы Infra, которая представляет собой протокол для отправки сделок, достижения соглашений по балансу счетов и децентрализованной торговли. Система не содержит встроенной криптовалюты, а значит, подразумевает обращение фиатных денег.

Если в украинском банке будет запущена система «финансового интернета», это будет первый банкинг на Blockchain.

В рамках системы банки и финансовые институты смогут обходиться без майнеров и валидаторов и самостоятельно верифицировать транзакции своих вкладчиков. Также в процесс проверки могут быть вовлечены регуляторы. В зависимости от типа транзакций и субъектов,

которые участвуют в сделке, могут быть использованы различные способы достижения консенсуса.

Протокол связи между финансовыми структурами является открытым. Благодаря этому будет гораздо проще устанавливать финансовые отношения. Кроме того, криптография и технология Blockchain позволяют ускорить заключение сделок и повысить их прозрачность. Кроме того, станет возможной децентрализация торговли и обмена валют.

Проект создает новый инвестиционный рынок, новую парадигму банкинга и понятную регуляцию.



Автор: Елена Филатова

НЕБАНКОВСКИЕ ФИНУЧРЕЖДЕНИЯ МОГУТ СТАТЬ МИНИ-БАНКАМИ



В НБУ считают, что наличные деньги слишком дороги в обслуживании. Поэтому регулятор продолжит принимать меры по сокращению количества банкнот в обороте. О методологии этого процесса рассказал Роман Кармазин, Начальник отдела Юридического департамента Национального банка Украины во время конференции «Финансовые услуги и цифровые платежи».

ОГРАНИЧЕНИЕ НАЛИЧНЫХ РАСЧЕТОВ

Инициативу в НБУ обговаривают уже давно. В 2012 году Национальный банк Украины получил право устанавливать предельные суммы расчетов наличными для физических и юридических лиц. А уже в 2013 постановлением №210 были установлены граничные суммы расчетов наличными.



«Ограничения – это конечно эффективная вещь, но все мы понимаем, что только на краткосрочный период. Потому, что на долгосрочный период все экономические субъекты, исходя из собственных интересов, начинают действовать с максимальной выгодой для себя», — комментирует Роман Кармазин, Начальник отдела Юридического департамента Национального банка Украины.

Тем не менее, эти нормы не принесли существенных результатов, как и экстраординарные ограничительные меры, которые действуют на рынке последние два года.

ПООЩЕНИЕ БЕЗНАЛИЧНЫХ ПЛАТЕЖЕЙ

Поэтому в НБУ помимо административных ограничений наличных расчетов, предлагают стимулировать рынок безналичных платежей за счет повышения конкуренции. Более конкурентоспособными на рынке безналичных денежных переводов предлагают сделать небанковские финансовые учреждения.

Пока эти организации зависят от традиционных банков. Но нестабильность в банковской сфере делает связь небанковских финучреждений с банками не только невыгодной из-за добавления

посредника в цепочку платежа. Но и рискованной, из-за возможного банкротства банка, который обслуживает денежные переводы.

Снизить риски можно за счет регуляторного отделения деятельности таких компаний от других видов обмена активами, а также предоставления возможности осуществлять операции без посредничества банков.

Для этого нужно изменить законодательство.

„*«На сегодняшний день у нас кроме банков по закону осуществлять перевод средств могут небанковские финансовые учреждения без открытия счетов. Это значит, что деньги аккумулируются и проходят через счет этого субъекта, открытый в банке. И мы снова оказываемся в банковской системе со всеми свойственными ей рисками. И снова мы получаем дополнительную услугу, стоимость которой ложиться на пользователя», — добавил Роман Кармазин.*

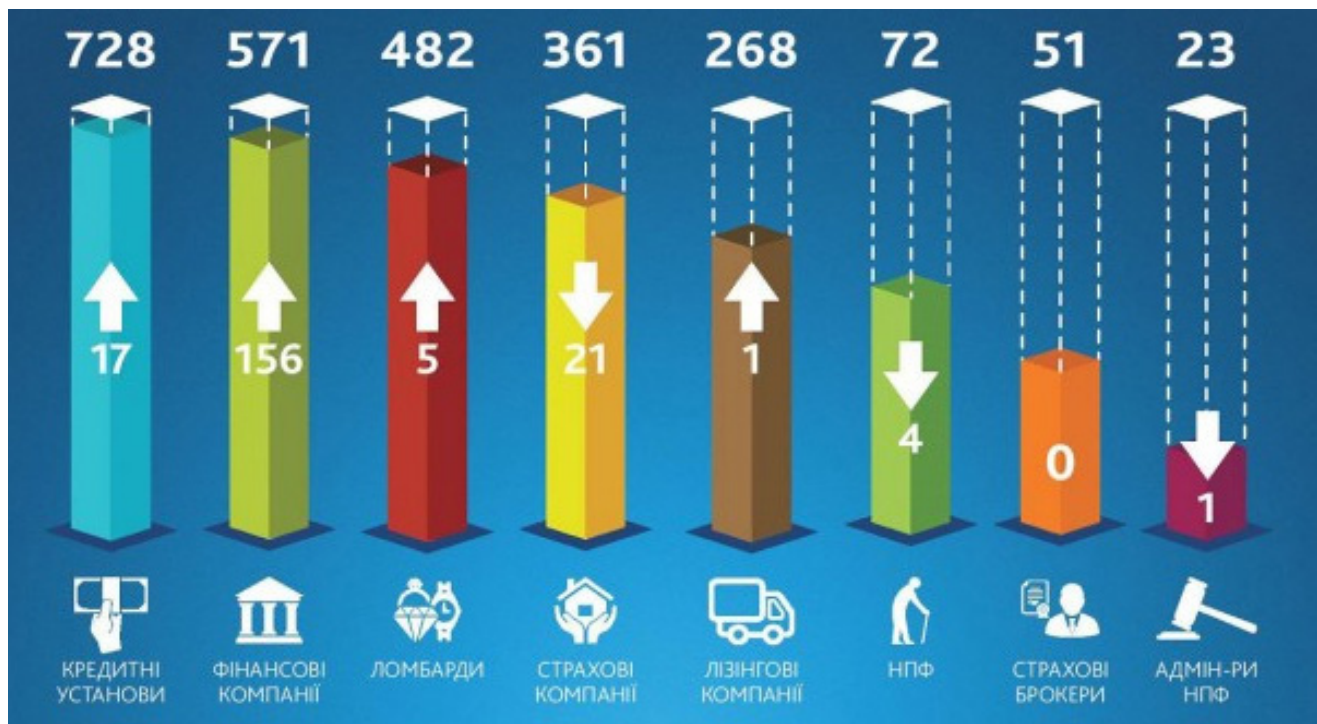
Необходимо рассмотреть вопрос про право этих субъектов открывать счета клиентам – физическим и юридическим лицам, то есть быть мини-банком с осуществлением одной операции под полным контролем и регулированием На-



ционального банка и страхованием платежей в какой-либо стабильной организации. Такой законопроект уже готовится.

Эти меры приведут к появлению на рынке множества финансовых учреждений, которые будут конкурировать между собой, повышая качество и снижая стоимость своих безналичных услуг.

Автор: Елена Филатова



По итогам 2015 года в Украине увеличилось количество кредитных и финансовых небанковских учреждений.

У STARBUCKS больше денег, чем в банках



Одни люди держат свои деньги в банках. Другие — под матрасом. Для тех, кто не доверяет ни тому, ни другому, появился еще один способ — карты Starbucks.

Аналитики издания The Wall Street Journal решили выяснить, где же большинство американцев предпочитают хранить свои накопления — в банке, в электронном кошельке, или еще где-либо.

Выяснилось, что огромной популярностью пользуются накопительные скидочные карты. Так, по итогам первого квартала на картах и в мобильном приложении Starbucks насчитывалось \$1,2 млрд.

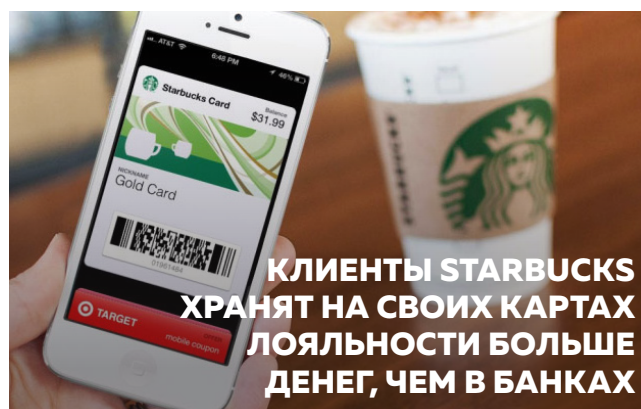
Эта сумма превышает объемы депозитов некоторых американских банков. В том числе California Republic Bancorp, Mercantile Bank Corp. и Discover Financial Services.

Средства с карт Starbucks могут быть использованы для приобретения товаров в крупнейшей сети кофеен.

С этих счетов американцы и канадцы оплачивают 41% своих заказов в кафе. Количество активных участников скидочной программы Starbucks насчитывает 12 миллионов человек.

Ранее сообщалось, что компания планирует выпустить полноценные платежные инструменты к

концу года. Банком-партнером станет Chase. Ими можно будет расплачиваться не только в кофейнях, но и в других торговых точках, которые принимают карты Visa.



**КЛИЕНТЫ STARBUCKS
ХРАНЯТ НА СВОИХ КАРТАХ
ЛОЯЛЬНОСТИ БОЛЬШЕ
ДЕНЕГ, ЧЕМ В БАНКАХ**

Кроме того, сеть кофеен была названа мобильным ритейлером 2015 года, представив приложение для оплаты покупок. 20% заказов в Starbucks уже оплачивается со смартфона.

Автор: Елена Филатова

УКРАИНЦЫ СМОГУТ СНИМАТЬ ДЕНЬГИ С КАРТЫ В КАССЕ МАГАЗИНА



Украинцы смогут снять часть наличных денег со своей карты или внести на нее денежные средства в момент оплаты покупки в кассе любого магазина.

Законопроект, предусматривающий такие нововведения, будет зарегистрирован в Верховной Раде в начале мая. Об этом рассказал Андрей Журжий, первый заместитель главы Комитета ВРУ по вопросам налоговой и таможенной политики, в ходе вчерашней конференции EMA Payments and Innovations Conference.

Законопроект, который был разработан совместно с Европейской Бизнес Ассоциацией, призван урегулировать некоторые законодательные преграды, которые на сегодняшний день существуют, отметил г-н Журжий.

Инициатива предоставит возможность держателю карты в момент оплаты покупки в кассе любого торговца снять часть наличных денег. Кроме того, клиенты получают возможность пополнить карту также в кассе, к примеру, перечислить на нее сдачу.

Таким образом, украинские розничные торговцы могут стать точками доступа держателей карт к наличным средствам, и таким образом будет расширена инфраструктура доступа к использованию платежных карт. Андрей Журжий также привел пример Грузии в контексте стимулирования безналичных расчетов.

”

«Мы убеждены, что должны максимально сокращать количество наличных расчетов в Украине, если мы хотим двигаться вперед», — уверен депутат.



В этой стране использовалась национальная лотерея, участником которой пользователь карты автоматически становился в момент оплаты покупки. По мнению эксперта, подобные программы поощрения могут использовать украинские рестораны, различные заведения, торговцы и т. д.

Автор: Нина Крузова

ДРЕСС-КОД В БАНКЕ:

Уолл-стрит против



Новый стиль одежды для банкиров будет называться «деловой кэжуал». Вместо пиджаков и брюк банкиры смогут носить пуловеры, а иногда даже и джинсы. К сожалению банкиров, толстовки и шорты пока остаются в категории недопустимых предметов гардероба на рабочем месте.

Руководство банка решило послабить дресс-код после поездки в Силиконовую долину. Встреча с коллегами из технологических компаний дала понять, что строгий дресс-код не соответствует намерению банка идти в ногу со временем.



В первую очередь новшество затронет сотрудников, которые общаются с клиентами. Ведь посетители банков уже отказались от костюмов.

Пользователи соцсетей положительно отреагировали на новую политику JPMorgan Chase. Называя старый образ сотрудников слишком чопорным.

Остается надеяться, что традиционному и в чем-то даже старомодному банку удастся найти баланс между профессионализмом и свободным стилем в одежде.

В прошлом году сотрудники британского Barclays приходили на работу в шлепанцах и футболках. Директору финучреждения Джону Макфарлейну пришлось принимать меры, чтобы не оскорбить высокопоставленных клиентов.

В Канаде, напротив, лояльно относятся к одежде банкиров. Поскольку не смогли доказать как костюм влияет на продуктивность работы. Главное – чтобы сотрудники выглядели «пристойно». Президент канадского Tangerine Bank даже опубликовал на LinkedIn пост, призывающий носить джинсы на работу.

Автор: Елена Филатова

С КЛИЕНТАМИ

украинских компаний будут общаться роботы



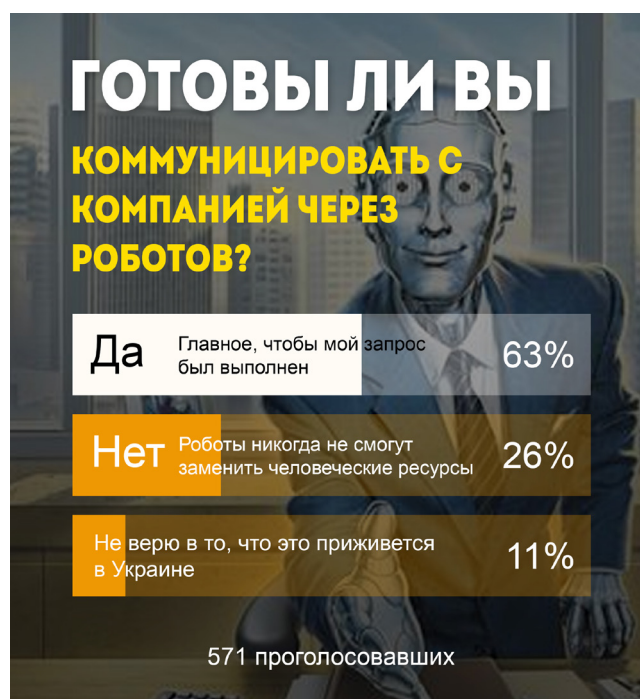
Украинские компании получили возможность вести коммуникации с клиентами и продавать товары через смартфон с помощью... роботов.

Приватбанк впервые в мире наладил серийное производство коммерческих роботов. Их основной задачей является предоставить возможность компаниям и предпринимателям вести коммуникации с клиентами и продавать товары через смартфон без затрат на поддержку сайтов, мобильных приложений и платформ. Как сообщает Ассоциация Ритейлеров Украины со ссылкой на пресс-службу банка, более 600 тысяч корпоративных клиентов ПриватБанка и предпринимателей получили бесплатных роботов для онлайн-продаж и коммуникаций с потребителями. Персональный робот, который легко настраивается исходя из потребностей компании, сможет заменить службу поддержки, будет консультировать клиентов, принимать заказы и оплату товаров и услуг. Чтобы воспользоваться сервисом, потребителю необходимо лишь в поиске Приват24 ввести название компании и начать коммуникацию.

Каждому корпоративному клиенту ПриватБанк автоматически создал именного робота в Приват24 Sender, который готов вести коммуникации с потребителями и принимать оплату банковскими картами. При желании, предприниматели смогут самостоятельно настроить дизайн или расширить функционал своего робота.

Напомним, ранее европейские регуляторы, в том числе Европейская служба банковского надзора и Управление по надзору за рынком ценных бумаг начали обсуждать преимущества роботизации в сфере финансов, а также связанные с ней риски.

Автор: Нина Крузова



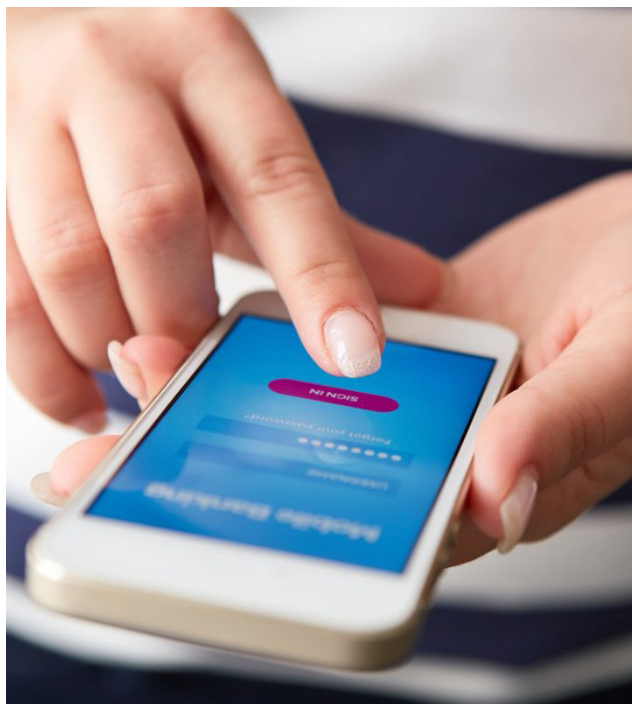
FINTECH-СТАРТАПЫ

пока еще не опасны для банков



Количество Fintech-стартапов в мире достигло 4 000 по итогам прошлого года, а общий объем венчурных инвестиций в Fintech вырос с 2,4 млрд долларов в 2011 году до более чем 19 млрд долларов в 2015 году. Об этом сообщается в отчете международного рейтингового агентства Moody's.

По данным отчета, большей популярностью в отрасли Fintech пользуются розничные банковские услуги, в основном кредитование и финансирование, а также платежи, связанные с продуктами и услугами.



По мнению аналитиков, банки пока не уступают свои позиции новым небанковским игрокам финансового рынка. Они изучают преимущества новых технологий и подходы к улучшению потребительского опыта в целях поддержания конкурентоспособности. Однако правила игры все же меняются под влиянием стремительного развития Fintech-стартапов.

Несмотря на то, что, по прогнозам Moody's, банки вряд ли в ближайшее время потеряют существенную часть рынка из-за конкуренции со стороны стартапов, несколько изменений в отрасли все же произойдет. Прежде всего, усилится движение в сторону открытых данных, определится нормативная позиция, которая изменит правила конкурентной борьбы, а также на рынок Fintech выйдет как минимум одна крупная технологическая компания.

Автор: Нина Крузова

БАНКИ ТЕРЯЮТ КЛИЕНТОВ ИЗ-ЗА НЕТЕХНОЛОГИЧНОСТИ



Все больше жителей Европы совершают банковские операции с компьютера или мобильного телефона. Поэтому число тех, кто готов отказаться от банков, не предлагающих современные технологии клиентам, стремительно растет.

Согласно недавнему опросу Fujitsu, проведенному среди 7000 клиентов европейских банков, удобство является самым важным критерием выбора провайдера финансовых услуг. А это означает, что все чаще потребители отказываются от использования традиционных банковских каналов и платежных методов в пользу более понятных и удобных цифровых альтернатив.

Как показало исследование, интернет-банкинг является самым популярным каналом по всей Европе — три из четырех используют его как минимум раз в неделю. Почти две трети опрошенных предпочитают терминалы самообслуживания, а больше половины пользуются мобильным приложением банка. Около 40% коммуницируют со своим банком в социальных сетях на еженедельной основе, хотя этот показатель сильно отличается по регионам. К примеру, этот канал коммуникации популярен в Восточной Европе, но не пользуется популярностью в Великобритании.

Для сравнения, только 35% опрошенных регулярно посещают банковские отделения, а 36% — звонят в банк.

Как прогнозируют сами потребители, эта тенденция будет продолжаться. Они планируют в ближайшие пять лет снизить до минимума использование телефона и посещение отделений для общения с банком. При этом уверяют, что будут больше пользоваться онлайн- и мобильным каналами, а также соцсетями.

Таким образом, 37% респондентов отметили, что готовы отказаться от услуг своего банка или страховой компании, если они не предлагают клиентам современные технологии. Более того, эти клиенты не планируют переходить на обслуживание в другой банк, а скорее склонны использовать финансовые услуги от таких небанковских компаний, как Google, Facebook или Amazon.

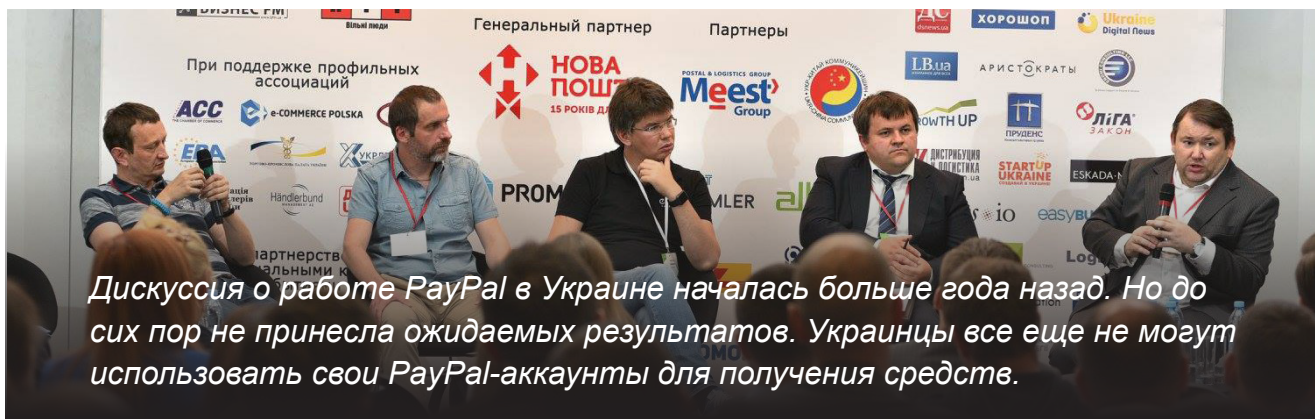
Если говорить о платежах, то около трети европейцев используют для совершения платежных операций мобильные телефоны, а пятая часть уже пользуется носимой электроникой и криптовалютами для оплаты покупок. Более 75% используют системы онлайн-платежей, такие как PayPal, а 42% пользуются бесконтактными картами. При этом, однако, наличка остается достаточно популярным платежным методом — 44% респондентов используют кэш ежедневно.

Развитие инноваций также ведет к изменениям в поведении и привычках потребителей. Если раньше вопрос конфиденциальности был более щепетильным, то сейчас 97% опрошенных европейцев одобряют использование их личной информации банками и страховыми компаниями, если благодаря этому будет расширен спектр предлагаемых услуг. Трое из пяти согласны предоставлять всю личную информацию для снижения ипотечных взносов, около половины — для получения информации о релевантных продуктах и услугах.

Автор: Нина Крузова

ОБСУЖДЕНИЕ PAYPAL

в Украине перенесут в Белый дом



Дискуссия о работе PayPal в Украине началась больше года назад. Но до сих пор не принесла ожидаемых результатов. Украинцы все еще не могут использовать свои PayPal-аккаунты для получения средств.

За этот год, по словам представителей НБУ, были устранены все законодательные преграды для полноценной работы PayPal. Тем не менее, американская компания пока не спешит расширять свой функционал для украинских пользователей. Не называя ни причин, ни возможных вариантов решения проблемы.

Участники инициативной группы PayPal for Ukraine Initiative все-таки надеются привести «упрямую компанию» в Украину. Вчера во время конференции E-Export 2016 были анонсированы дополнительные акции, которые должны вывести переговорный процесс на новый уровень. Это публикации в иностранной прессе и петиция президенту США. Чтобы петиция попала на рассмотрение президенту США, необходимо за 30 дней собрать 100 тыс. подписей.

Некоторые участники обсуждения считают, что эта цель недостижима. Собрать за месяц число подписей, которое в четыре раза превышает количество подписчиков инициативной группы – задача непростая. Другие готовы распространить петицию среди друзей. Одни сомневаются, что письмо в Белый Дом может как-то повлиять на PayPal.

«А чем конкретно Вам поможет петиция на сайте Белого дома? Президент США не имеет права ни указывать, ни даже советовать частной компании, как ей вести бизнес. В чем смысл этого процесса?», — комментирует один из участников обсуждения. Но активисты PayPal for Ukraine Initiative убеждены, что петиция принесет плоды. Участники инициативной группы ранее уже писали письмо президенту Украины с просьбой разобраться, что

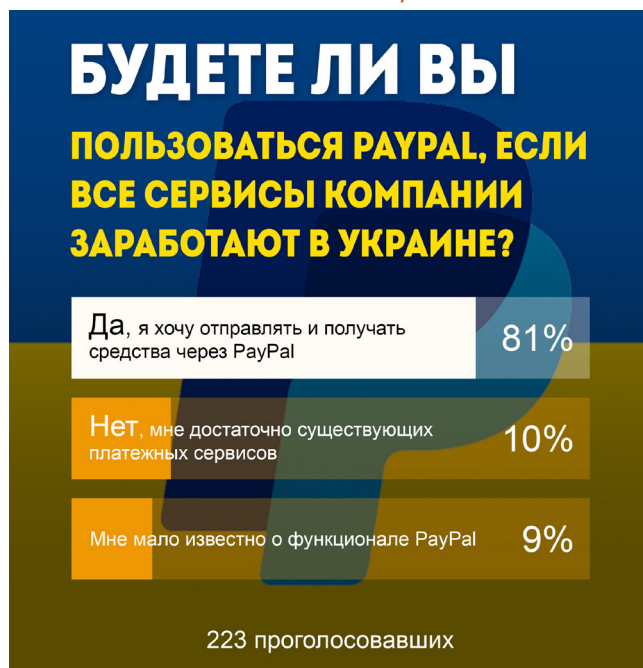
мешает полноценной работе PayPal в стране. Петр Порошенко передал документ на рассмотрение заместителю главы Администрации Президента, Дмитрию Шимкиву.



Тут скорее вопрос не в Белом доме, а в пиаре и внимании американской прессы к этому вопросу. Будет петиция - будет внимание прессы и общества, будет официальная реакция Обамы. Пейпалу придется уже публично и четко объяснить, но уже не нам, а своим согражданам, почему это вдруг Украина стоит в игноре, когда менее значимые страны работают с Пейпалом.

Филипп Духлий, Активист PayPal for Ukraine Initiative

Автор: Елена Филатова



VISA открыла центр инноваций в регионе CEMEA



Международная платежная компания открыла инновационный центр в Дубае. Этот центр будет обслуживать Центральную и Восточную Европу, Ближний Восток и Африку. Являясь частью сети инновационных центров, которые Visa уже открыла, или собирается запустить в разных странах мира в 2016-2017 гг.

Помещение площадью 370 квадратных метров расположено в технопарке Dubai Internet City.

В нем будут представлены все необходимое (в том числе доступ к наработкам Visa, включая API), чтобы клиенты и партнеры могли работать над созданием современных платежных решений.

Центр в Дубае рассчитан на развитие безналичных технологий оплаты и должен стать таким же популярным, как уже существующие центры в Сан-Франциско и Сингапуре.

Выгодное расположение ОАЭ тоже рассматривалось при выборе локации для Центра инноваций.



”

«ОАЭ является одним из лидеров в регионе по принятию инновационных технологий. В стратегии развития страны до 2021 года экономика и образование входят в ТОП-4 основных направлений деятельности, подчеркивая приверженность страны к технологическим инновациям», — сказал Камран Сиддики, представитель Visa в регионе CEMEA (Центральная и Восточная Европа, Ближний Восток и Африка).

Автор: Елена Филатова

ПЛАСТИКОВЫХ КАРТ в мире стало больше



Как сообщается в новом докладе Nilson Report, в 2015 году с использованием карт шести глобальных платежных систем Visa, UnionPay, MasterCard, JCB, Diners Club/Discover и American Express было осуществлено 227,08 млрд покупок, что на 16,1% больше по сравнению с 2014 годом. Объем операций по оплате товаров и услуг вырос на 18% и составил \$3,11 трлн.

55,52% всех транзакций были осуществлены по картам Visa (Visa Inc. и Visa Europe). Наибольшее количество покупок были осуществлены по дебетовым картам Visa (35,5%). За ними следуют кредитные карты Visa (20,02%), кредитные карты MasterCard (13,14%), дебетовые карты MasterCard (13,13%), кредитные карты UnionPay (6,79%), дебетовые карты UnionPay (6%), карты American Express (3,21%), карты JCB (1,23%) и карты Diners Club/Discover (0,98%).

В прошлом году количество транзакций, совершенных в торгово-сервисных предприятиях по дебетовым и кредитным картам UnionPay, выросло на 47%. По сравнению с предыдущим годом количество транзакций увеличилось на 9,28 млрд, что больше, чем прирост у MasterCard (8,09 млрд), но меньше, чем у Visa (13,16 млрд).

На дебетовые и prepaid карты пришлось 54,63% всех транзакций по оплате покупок. В 2014 году этот показатель составлял 54,05%. По дебетовым картам Visa было осуществлено 63,95% транзакций (63,71% в прошлом году). Для MasterCard данный показатель составил 49,98% (47,86% в прошлом году), для UnionPay – 46,9% (46% в прошлом году).

На конец 2015 года общее количество кредитных, дебетовых и prepaid карт в обращении достигло 10,25 млрд, что по сравнению с предыдущим годом больше на 8,2%. Из них: карты UnionPay – 53,07% (52,09% в прошлом году), карты Visa – 28,95%, (30,23% в 2014), MasterCard – 15,35% (14,96% в 2014), American Express – 1,15% (1,18% в 2014), JCB – 0,91%, (0,93% в 2014) и Diners Club/Discover – 0,56% (0,60% в 2014).

Из общего числа карт в обращении 75,94% были дебетовыми (74,61% годом ранее). Число карт данного типа в обращении увеличилось на 716,3 млн по сравнению с приростом количества кредитных карт 61,4 млн.

Исходя из объема покупок, самым популярным платежным инструментом стали дебетовые карты UnionPay, за которыми следуют кредитные карты Visa, обошедшие по данному показателю дебетовые карты этого же бренда. Четвертое место у кредитных карт UnionPay. Далее следуют кредитные карты MasterCard, дебетовые карты MasterCard и кредитные карты American Express.

Автор: Нина Крузова

VISA ускорит операции по картам с чипами

Многие покупатели в магазинах избегают расчетов с помощью карты, жалуясь на длительность процесса. Особенно это касается использования чиповых карт, которые нужно сначала вставить в слот терминала, подождать, пока устройство считает информацию с чипа, а затем еще ввести PIN-код, если сумма покупки превышает установленный лимит. В этом плане пользователи даже более лояльны к картам с магнитной полосой, поскольку процесс с использованием таких карт занимает меньше времени.



Учитывая жалобы пользователей, Visa объявила об обновлении программного обеспечения, которое позволит тратить меньше времени на оплату покупок с помощью чиповой карты.

Согласно сообщению компании, новое ПО позволит покупателям вставлять карту с чипом в терминал и извлекать ее уже через две секунды или даже быстрее. Более того, новая технология позволит совершать это действие еще до того, как кассир закончил пробивать товары на кассе.



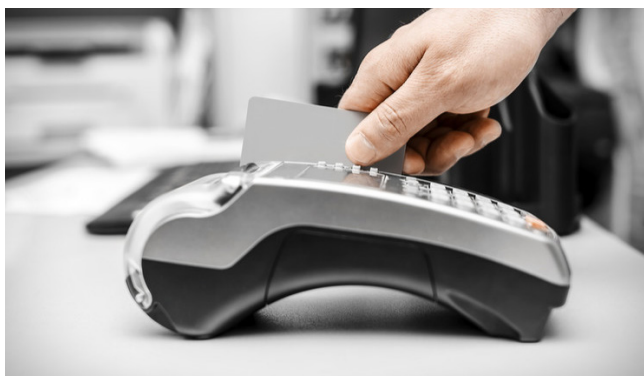
При этом расчеты такой картой по-прежнему являются безопасными, ведь стандарт чиповых карт EMV обеспечивает достаточно эффективную защиту от мошенничества.

Как сообщает Visa, обновление программного обеспечения не требует от торговцев получения нового сертификата. Также компания отметила, что обновление доступно бесплатно для платежных посредников, таких как процессинговые компании, производители терминалов и другие технологические партнеры.

Таким образом, теперь весь процесс оплаты с помощью чиповой карты в торговых точках будет занимать от 8 до 12 секунд. К слову, некоторые торговцы самостоятельно пытались сократить время обслуживания клиентов. Например, крупнейшая американская сеть Walmart смогла сократить процесс пребывания клиента на кассе на 11 секунд благодаря удалению всплывавшего окна, которое требовало подтвердить сумму покупки.

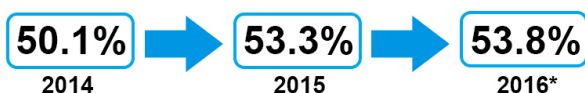
Автор: Нина Крузова

УКРАИНЦЫ стали чаще расплачиваться картами на заправках и в ресторанах



По данным UPC, в первом квартале этого года уменьшилось количество банкоматов (-13%), но выросло число POS-терминалов (+13%) и интернет-магазинов (+23%). Антон Романчук отметил, что несмотря на уменьшение количества платежных карт, на самом деле наблюдается рост этого рынка, если не учитывать банки, признанные неплатежеспособными или выведенные с рынка.

Покупки от общего количества финансовых транзакций:

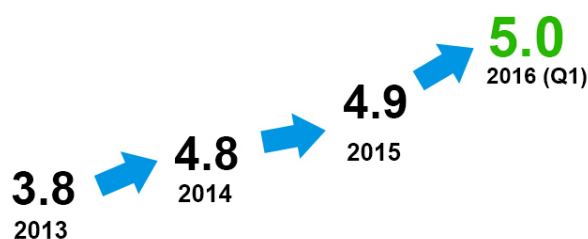


Кроме того, в первом квартале выросла доля активных карточек в портфелях банков — по состоянию на 1 апреля она составляет 56,1% по сравнению с 55,4% на конец 2015 года. При этом выросло и количество финансовых операций на одну активную карту. Этот показатель теперь составляет 5 транзакций в месяц, демонстрируя постепенный рост с 2013 года. «Дно на рынке платежных карт мы прошли еще в начале лета прошлого года. В течение осени и зимы мы наблюдаем уже рост рынка, который продолжился и в первом квартале этого года», — отметил Антон Романчук. В первом квартале текущего года доля покупок от общего числа транзакций по картам составила 53%. На переводы приходится 3-4% транзакций, остальные операции (порядка 40%) — это снятие наличных. Также в начале 2016 года украинцы стали чаще

Количество платежных карт в Украине в первом квартале этого года уменьшилось на 5%. При этом количество транзакций по картам выросло на 8%. Об этом рассказал Антон Романчук, председатель правления Украинского Процессингового Центра на вчерашней конференции EMA Payments and Innovations Conference.

расплачиваться картой на заправках и в ресторанах. По словам главы правления UPC, Украина движется по пути стран Восточной Европы. На сегодняшний день в таких странах, как Польша и Чехия, доля покупок из общего количества операций по картам составляет 70-80%. Но еще 5-6 лет назад этот показатель составлял чуть более 50%. «То есть, если предположить, что мы будем

Количество финансовых операций на одну активную карту (на месяц)



развиваться, как страны Восточной Европы, то по карточкам нас ожидает существенный рост», — уверен г-н Романчук. По его словам, за 5 лет объем этого рынка увеличится приблизительно в два раза, за последующие два года — еще на 71%. По прогнозам эксперта, драйвером рынка карт в Украине в ближайшее время станут покупки. Также активно будут развиваться бесконтактные платежи, мобильные NFC-расчеты и электронные кошельки. Напомним, компания UPC занимает около 25-30% рынка процессинговых услуг.

Автор: Нина Крузова

VISA EUROPE

больше нет: что досталось Visa Inc



Компания Visa Europe просуществовала на рынке 8 лет.

Американская платежная система Visa Inc завершила сделку по приобретению Visa Europe. До сегодняшнего дня компанией владели и управляли около 3,7 тыс. европейских банков.

Объединенная глобальная компания будет обслуживать 17,1 тыс. финансовых институтов, более 40 млн. торговых точек, а также 3 млрд. карточных счетов по всему миру. Кроме того, Visa рассчитывает ежегодно экономить по \$200 млн. до 2020 года.

Сделка последовала за получением разрешения со стороны Еврокомиссии. Для этого компании Visa пришлось привести условия поглощения в соответствие с антимонопольными требованиями. Заменяв дополнительные выплаты с учетом

будущей прибыли на однократное вознаграждение в размере 1.75 млрд.

В рамках сделки председатель Visa Europe, Гарри Хофман был включен в совет директоров объединенной компании.

Справка PaySpace Magazine

Visa официально подтвердила намерение купить бывшую дочернюю компанию Visa Europe еще в июле 2015. Условия сделки были предварительно согласованы в ноябре прошлого года. Сумма достигала 16.5 млрд. евро наличными и ценными бумагами.

А также около 4.7 млрд. евро спустя четыре года после поглощения. Компания пересмотрела их в апреле текущего года после консультаций с Европейской комиссией.



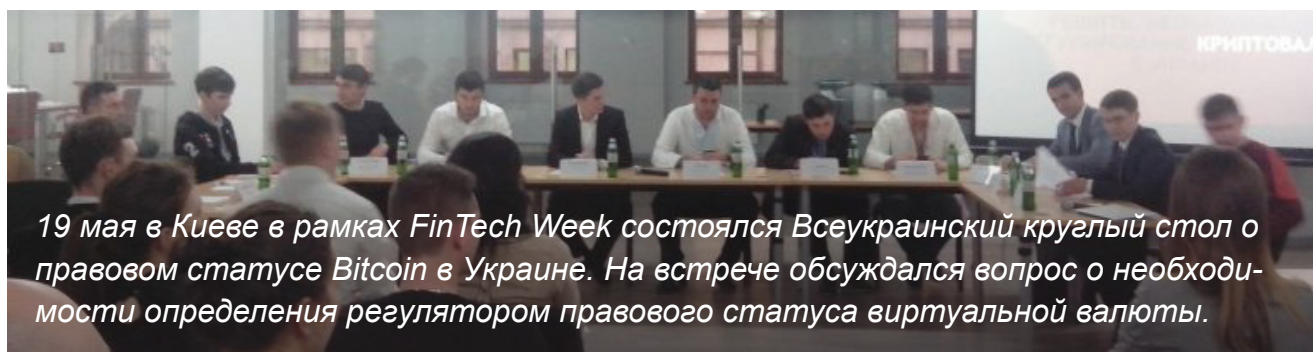
Обширные знания Гарри в европейской индустрии банкинга и платежей перспективны для совета Visa Inc. И неоценимы для развития нашего бизнеса в Европе

Чарли Скарф, генеральный директор Visa Inc.



Автор: Елена Филатова

ЭКСПЕРТЫ обсудили правовой статус Bitcoin в Украине



19 мая в Киеве в рамках FinTech Week состоялся Всеукраинский круглый стол о правовом статусе Bitcoin в Украине. На встрече обсуждался вопрос о необходимости определения регулятором правового статуса виртуальной валюты.

По итогам встречи эксперты высказались против регулирования правового статуса Bitcoin в Украине. Однако участники круглого стола не отказываются от сотрудничества с регулируемыми органами для внесения ясности в работу с Bitcoin. Любое регулирование должно исходить из запросов отрасли. Если внедрение каких-либо правил будет полезно для развития крипто-индустрии в Украине – их, безусловно, необходимо внедрить. Следующие шаги помогут решить реально существующие проблемы рынка:

- Участники отрасли не могут прийти к консенсусу относительно статуса Bitcoin. Понимание того, чем является криптовалюта – деньгами, товаром, или финансовым активом – значительно упростит диалог между участниками рынка. Следовательно, необходимо прописать четкое определение понятия «Bitcoin» и избавиться от формулировок, которые провоцируют необоснованные претензии со стороны контролирующих органов. (Из письма Нацбанка 2014 года следует, что Bitcoin – это денежный суррогат). Также понимание статуса Bitcoin позволит защитить в суде имущественные права собственников виртуальной валюты.
- Ведение бизнеса, связанного с криптовалютой, вызывает массу вопросов у предпринимателей. Нет понимания, какие операции находятся в рамках закона, а какие могут стать предметом преследования со стороны властей. Исходя из этого, эксперты предложили установить правила работы с криптовалютой, которые значительно упростят ведение бизнеса. Также было предложено выдавать

патенты, которые будут свидетельствовать о праве предпринимателя заниматься конкретными операциями с криптовалютами.



В Украине не нужно определять статус Bitcoin, главное – определить правила оборота», — считает Артем Афан, управляющий партнер юридической компании Юскултум

- Вопрос о налогообложении операций с криптовалютой тоже до сих пор не решен и это исходит из-за отсутствия четкой формулировки понятия «Bitcoin». Если криптовалюту признают товаром, сделки с ее участием должны будут облагаться НДС. Что невыгодно для участников рынка. Эксперты предлагают разрешить продажу Bitcoin без НДС и позволить проводить операции по упрощенной системе налогообложения.

Поскольку Bitcoin был построен на криптографических законах математики, игнорируя законодательные ограничения, его нельзя регулировать, используя стандартные приемы. Минимальное регулирование, основанное на потребностях рынка, должно сочетаться с максимальной реализацией потенциала этой инновационной технологии.



«Эта технология нуждается в уникальном подходе», — заключил Андрей Дубецкий, сооснователь Bitcoin Foundation Ukraine.

Bitcoin уже сегодня решает проблемы, которые появились в результате зарегулированной финансовой инфраструктуры. Например, упрощает денежные переводы между странами.

Автор: Елена Филатова

FINTECH для украинских банков: угроза или необходимость



Существует мнение, что FinTech-компании рано или поздно заменят традиционные банки. Насколько этот тезис применим к украинскому рынку — обсудили отечественные эксперты на конференции FinTech Meetup.

В Украине пока рано говорить об угрозе традиционному банкингу, по крайней мере, со стороны FinTech. В стране немного собственных успешных наработок в этой сфере. Большинство проектов, которые сегодня развиваются, основаны на международном опыте.

„*«В Украине нет FinTech-стартапов. Мы все копируем», — отметил Олег Малкин, основатель и гендиректор платежного проекта Wide:Up.*

А новые идеи сложно воплотить в жизнь из-за отсутствия культуры инвестирования, недостатка доверия и умения оценивать риски. Многие стартапы вынуждены переезжать в мировые столицы FinTech, чтобы привлечь средства на развитие своего проекта. К тому же, вместо того, чтобы конкурировать, финансовые компании вынуждены сотрудничать с банками.

„*«Компании, которые работают в симбиозе с банками, растут быстрее», — отметил Олег Малкин.*

А регулирование НБУ ограничивает возможности по внедрению финансовых сервисов. У нас пока нет мини-банков, в рамках которых могли бы существовать FinTech-решения. Все небанковские учреждения вынуждены открывать счета, что не дает финансовым компаниям автономии от банков.

„*«Банки в Украине в 15-летней перспективе не исчезнут», — сделал вывод Александр Карпов, директор ассоциации ЕМА.*

Пока в Украине только одно финучреждение серьезно внедряет финансовые технологии — это ПриватБанк. В прошлом году банк начал рабо-

тать с Bitcoin, а недавно запустил популярный на Западе сервис p2p-займов, спровоцировав моментальную реакцию регулятора. НБУ уже предложил урегулировать p2p-кредитование. На конференции присутствовал зам. начальника управления стратегии НБУ Руслан Кравец, который прокомментировал отношение регулятора к финансовым технологиям:

„*«НБУ не против инноваций. Просто регулятору необходимо обеспечить безопасность украинцев».*

На сегодняшний день в НБУ видят несколько игроков рынка, которые могут реализовать себя в финансах. Это мобильные операторы и торговые сети. Однако пока, по словам чиновника, НБУ не считает, что какие-то конкретные компании могут представлять опасность для украинской банковской среды. Реальную опасность для украинских банков представляют международные финучреждения, которые начинают закладывать совершенно новые принципы в основу своей деятельности, переводя большинство сервисов на смартфон, уходя от банкоматов и отделений. Если такой банк появится в Украине — с ним будет очень сложно конкурировать.

Эксперты считают, что украинские банки тоже должны идти по «мобильному» пути. Те финучреждения, которые в течение следующих нескольких лет не попадут в смартфоны вкладчиков — могут их лишиться. FinTech называют новой моделью покупки клиента, которую уже нельзя игнорировать.

Автор: Елена Филатова

МЕНЯЕМ ЗАКОНЫ:

Как бизнесу попасть в глобальный e-commerce



Украинские предприниматели пока не могут свободно продавать свои товары за рубеж. Чтобы глобальный e-commerce стал доступней отечественному производителю, необходимо внести несколько ключевых изменений в законодательство. О том, что нужно изменить, рассказали эксперты на конференции E-Export 2016.

Первую сессию конференции, посвященную роли трансграничной e-commerce в развитии украинских производителей, открыла Наталья Микольская, замминистра экономического развития и торговли Украины. Она подчеркнула необходимость эффективного регулирования экспорта товаров украинских производителей. Ведь сейчас его развитие сдерживается неэффективным законодательством в сфере платежей, таможенного регулирования и самого процесса интернет-торговли.

Далее эксперты рассмотрели три модели онлайн-продаж украинских товаров за рубеж и определили, что препятствует развитию отрасли.



Украинский интернет-магазин – иностранный покупатель

Находясь в Украине, предприниматель создает многоязычный сайт с удобным интерфейсом, воз-

можностью оформить доставку за рубеж и оплатить заказ картой в валюте покупателя. В этой модели продавец сталкивается с двумя проблемами:

ПРОБЛЕМА №1:

Прохождение валютного контроля

Обсуждение проблем cross-border e-commerce в Украине начал Алексей Пелихов, партнер и адвокат компании Пруденс.

Он отметил, что продавец не может распоряжаться валютными средствами, которые поступили на его счет, пока не предоставит в финансовое учреждение копию договора с нерезидентом. Это нереальное условие для интернет-торговли.

Решение: использование электронных документов и формы публичного договора для прохождения валютного контроля. Электронные документы станут полноценным инструментом подтверждения торговой деятельности после того, как будут внесены изменения в Инструкцию НБУ №136 о порядке осуществления контроля за экспортными, импортными операциями в пункте 4.2.

Кроме того, один из участников дискуссии — эксперт по правовым вопросам Программы USAID LEV Андрей Саварец считает, что важно разрешить продавцам предоставлять документацию на английском языке вместо перевода на украинский.

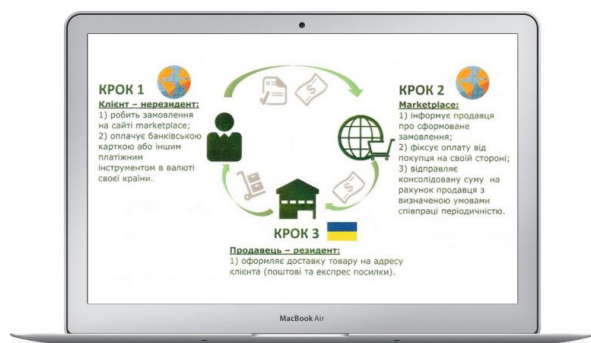
ПРОБЛЕМА №2:**Формальности бухгалтерского учета**

Основанием для бухгалтерского учета хозяйственных операций являются первичные документы, фиксирующие факты совершения хозяйственных операций.

Решение: Предлагается признать электронные документы и сообщения первичными и сводными учетными документами. Для этого нужно внести изменения в Закон Украины про Бухгалтерский учет и финансовую отчетность.

Украинский продавец — иностранный маркетплейс — иностранный покупатель

Продавец размещает свой товар на маркетплейсе и принимает договор публичной оферты на продажу своих товаров в рамках маркетплейса. (Реже – подписание физического договора). После про-



дажи товара, предприниматель отправляет его покупателю и получает деньги на свой счет, обычно с оговоренной ранее периодичностью. К уже существующим проблемам, торговля на маркетплейсах добавляет еще, по крайней мере, одну.

ПРОБЛЕМА №3:**Регистрация на торговой площадке и прием платежей**

Зачастую крупные торговые площадки требуют открывать счета для торговли в определенных странах. В случае с Amazon, Украина в этот перечень не попадает. А чтобы продавать на eBay, украинские предприниматели должны иметь аккаунт в PayPal. Но, как известно, PayPal не позволяет украинцам выводить средства со счетов. Поэтому пока выход на международный рынок для украинских предпринимателей сильно ограничен.

Решение: Мы вряд ли сможем повлиять на регистрационную политику Amazon и eBay. Поэтому стоит максимально упростить процедуру регистрации и приема оплаты со своей стороны.

Во-первых, нужно упростить для юридических лиц процедуру открытия счетов за рубежом для данного вида торговых операций.

А во-вторых – разрешить использовать платежные инструменты (например, Payoneer) для регистрационных формальностей и получения платежей.

Мария Репко, замдиректора Центра экономической стратегии прокомментировала, что упрощение процедуры открытия счетов за границей может привести не только к развитию торговли. Но, возможно, и к выводу средств из страны. Поэтому этот процесс требует времени и произойдет не ранее отмены валютных ограничений.

Украинский продавец — склад зарубежного маркетплейса — иностранный покупатель

Отправка товаров на склады иностранных маркетплейсов значительно ускоряет их доставку потенциальному покупателю. Но создает еще одно препятствие для торговли.

ПРОБЛЕМА №4:**Регламентация использования фулфилмент-услуг иностранных маркетплейсов**

Продавец отправляет свой продукт за рубеж, но не может предугадать, когда он будет куплен. Учитывая то, что украинские продавцы должны соблюдать сроки возврата валютной выручки, это создает еще одну проблему.

Решение: Прописать порядок расчетов с маркетплейсами в условиях выполнения договоров консигнации в пункте 2.2 Порядка №1409.

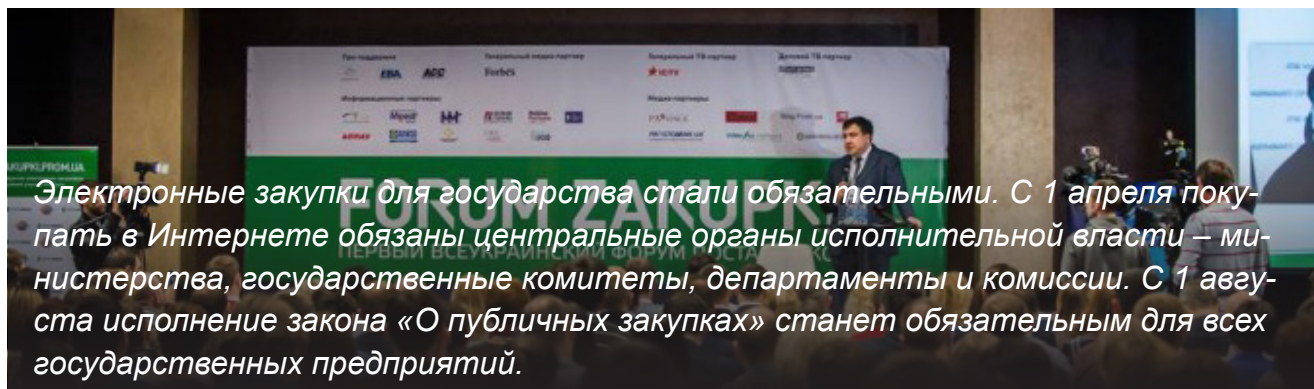
Как видим, рынок нуждается в значительных изменениях.

На сегодняшний день отрасль регулируют 108 нормативных актов, отметил Андрей Шпаков, глава аналитического подразделения Intelligence Unit EasyBusiness.

Пока дерегуляции не произойдет — украинские предприниматели не смогут полноценно участвовать в международной электронной коммерции.

Автор: Елена Филатова

ГОСЗАКУПКИ ПЕРЕШЛИ В ОНЛАЙН: что говорят чиновники и бизнес



Электронные закупки для государства стали обязательными. С 1 апреля покупать в Интернете обязаны центральные органы исполнительной власти – министерства, государственные комитеты, департаменты и комиссии. С 1 августа исполнение закона «О публичных закупках» станет обязательным для всех государственных предприятий.

Специально для электронных госзакупок уже больше года в тестовом режиме работает система Prozorro. На сегодняшний день все заказы от государства, поступающие в систему, обрабатываются шестью торговыми площадками: zakupki.prom.ua, smarttender.biz, newtend.com, publicbid, e-tender.biz и «Державні закупівлі.онлайн».

На мероприятии собрались представители бизнеса, которые хотят продавать государству, чиновники, которые уже пользуются системой, и кураторы, которые поделились результатами работы площадки.

- До того, как стать обязательной, последнее время площадка проводила около 700 аукционов в день. А в каждом из них в среднем участвовало 3,21 поставщика.
- С сегодняшнего дня объемы торгов будут расти в геометрической прогрессии.
- В течение тестового периода с февраля 2015 года с поставщиками уже заключены договора на сумму более 10,5 млрд. гривен.
- Всего прошло почти 73 тыс. тендеров, отметил Александр Стародубцев.

В первую очередь электронная система госзакупок должна бороться с коррупцией. Prozorro действительно предполагает прозрачные онлайн-торги, честную конкуренцию и развитие бизнеса по всей стране.

Однако кураторы площадки не отрицают, что пока на Prozorro есть место коррупции. Недобросовестные участники идут на различные меры, чтобы сохранить существовавшую на протяжении 24 лет систему.

Коррупция

Не имея возможности обмануть систему технически, государственные компании манипулируют с процессом закупок. Наиболее распространенные кейсы направлены на то, чтобы честные поставщики даже не пытались подать свое предложение на тендер:

- написание заявки «под определенного заказчика»

Государственное ведомство выставляет заказ, который сможет выполнить только определенный поставщик. В нем, как правило, указаны специфические квалификационные требования (сертификаты ISO, справки о радиологической безопасности на транспорт, выдержки из неработающих реестров).

- манипуляции со сроками оплаты

Фиксация в договоре 90-дневного срока оплаты после получения товара может отбить охоту поставлять товар в государственную компанию. Также существуют манипуляции с многокомпонентными лотами. Подставной поставщик намерено сильно занижает цену на одну из позиций лота и выигрывает торги по ценовому показателю. После этого закупщик отказывается от этого товара. Кроме того, закупщики нередко меняют условия поставок после подписания договора, принимая товар более низкого качества, по сравнению с условиями, прописанными в тендере и т.д.

Закупщики

Тем не менее, есть государственные ведомства, которые переходят на электронные закупки, активно ими пользуются и экономят госсредства.

В тестовом режиме допороговые закупки активно продвигают в Киевской, Днепропетровской, Одесской областях.



«Работаем в ProZorro 7 месяцев. Уже сэкономили более 40 млн. бюджетных средств. Эти деньги — это новые дороги, новые сады, школы, водопроводы. Всем выгодно и все прозрачно!», — комментирует Юрий Голик, советник председателя Днепропетровской областной государственной администрации по вопросам региональных реформ.

В «Нафтогаз Украина» тоже довольны работой системы. За восемь месяцев было проведено 189 допороговых закупок. Сравнивая затраты на закупки до и после начала работы в Prozorro, Роман Биляга, директор по формированию методологии закупок предприятиями сферы корпоративного управления НАК «Нафтогаз Украина» отметил эффективность системы. Цена одного и того же товара с сентября по апрель упала в четыре раза. При этом экономия времени на каждую закупку составила от 7 до 15 дней. А вместо посредников компания стала закупать товар у производителей и официальных дилеров.

Поставщики

В целом у поставщиков, которые уже продают государству, сложилось положительное мнение о самой системе. Prozorro обладает рядом преимуществ:

- Электронные торги доступны для бизнеса по всей стране. Для того, чтобы принять участие, не нужно подавать бумажные документы и ехать на аукцион.
- Система способствует честной конкуренции между поставщиками как по ценовым, так и по неценовым показателям (сроки поставки, гарантия).
- Prozorro экономит время.
- В системе работают фильтры и оповещения, которые позволяют узнать о всех интересных новых запросах.



«Prozorro — это классная система по сравнению с теми мастодонтами, которые были. Однако это не панацея!», — рассказывает о своем отношении к электронным торгам Александр Бродский, активный участник госторгов на Prozorro.

Участники рынка надеются, что когда заработает НАПК (Национальное агентство по предупреждению коррупции), бороться с нечестными государственными компаниями на Prozorro станет проще. Пока поставщики могут обжаловать несправедливую заявку с явной коррупционной составляющей в Антимонопольном комитете Украины. При этом нужно помнить, что обращение в АМКУ обойдется поставщику в 5 тыс. грн., а способов обыграть бизнесмена у заказчика гораздо больше.

Кроме того, как поставщики, так и заказчики выступают за внедрение финансовой ответственности поставщиков, которые нарушают условия тендера, срывают сроки поставок, нечестно демпингуют цены. Пока против таких нарушений предусмотрена дисквалификация. В Минобороны, которое полностью перешло на электронные торги в допороговом тыловом обеспечении, было дисквалифицировано 18 участников торгов. Из-за чего ведомство вынуждено было приобрести товары дороже, и не вписалось в сроки. Исходя из того, что новый девиз Prozorro — это «Все контролируют всех», скорее всего именно бизнес и должен будет отслеживать и сообщать о неправомерном поведении государства и других поставщиков в электронных закупках.

Один из инициаторов запуска Prozorro — заместитель министра экономического развития и торговли Украины Максим Нефедов, настаивает на том, что поставщики должны сами писать жалобы на несправедливые заявки. Ведь кому как не им знать, какие тендеры были написаны «под конкретного поставщика». До Prozorro торговать с государством по-честному было практически невозможно. 99,1% фирм по результатам опроса 2014 года вынуждены были давать взятки, чтобы получить государственный контракт. С появлением Prozorro тендеры стали открытыми и отслеживать их будет гораздо легче.



«Система государственных закупок регулирует и управляет системой госзакупок. Мы осветили этот рынок. Мы показали манипуляции там, где они есть. Если в результате того, что мы показали, прокуратура со своей стороны ничего не делает — это вне моей компетенции», — отметил в интервью PaySpace Magazine Николай Жандоров, член наблюдательного совета Prozorro и руководитель торговой площадки Zakupki.prom.ua

Автор: Елена Филатова

НАЗВАНЫ ЛУЧШИЕ

игроки украинского рынка электронной коммерции



Вчера в Киеве прошла церемония награждения победителей независимой профессиональной премии Ukrainian E-Commerce Awards. Конкурс проводился четвертый год подряд организацией Ukrainian E-commerce Expert с целью определить лидеров отечественного рынка электронной коммерции как по оценкам участников рынка, так и потребителей.

В этом году победителей выбирали в девяти номинациях. Четыре из них — это категории в номинации «Выбор потребителей». Таким образом, в этом году половина результатов зависела от интернет-общественности, а не от мнения экспертов и жюри.

- В категории «Лучший интернет-магазин», согласно выбору потребителей, победила **ModnaKasta**.
- Лучшим интернет-супермаркетом и мультиканальным ритейлером, по мнению потребителей, стала **Rozetka**.
- Победителем в категории «Лучший сервис по продаже онлайн-билетов» в номинации «Выбор потребителей» стал **ПриватБанк**.
- В категории «Интернет-площадка, которая зарабатывает на комиссии, доска объявлений, маркетплейс», согласно выбору потребителей, победил **OLX**.
- В номинации «Лучшая рекламная кампания в E-commerce» эксперты определяли лучшую маркетинговую кампанию 2015 года, которая оказала значительное влияние на развитие организации благодаря использованию маркетинговых инструментов. Победителем в этой номинации стал **OLX**.
- В номинации «Лучшее B2B-решение для E-commerce» эксперты выбирали по сути лучшего партнера, поэтому эту номинацию называли еще «Голос рынка». Победителем стала «**Новая почта**».



- В номинации «Человек года в E-commerce» участники конкурса и эксперты определяли одного человека, который внес весомый вклад в развитие рынка e-commerce в течение 2015 года. Им стал **Дмитрий Дубилет**, руководитель направления информационных технологий в ПриватБанке.
- Ну, и наконец, девятой стала специальная номинация от генерального партнера конкурса, компании «Новая почта», под названием «Драйв года». Победителем стала также **ModnaKasta**.

Автор: Нина Крузова



ФИНТЕХА В УКРАИНЕ

практически нет — Денис Довгополый

В конце мая стало известно, что швейцарский финтех-акселератор Fintech FUSION начинает набор на годовичное обучение для 10 стартапов. Программа стартует в октябре, а пока длится прием заявок от стартапов (заканчивается 12 июня). Украинским представителем программы стал Денис Довгополый, сооснователь и управляющий партнер GrowthUP Group, что неудивительно, ведь Денис является одним из самых деятельных и авторитетных представителей IT-рынка Украины. Мы решили уточнить у Дениса, какие условия участия в программе, что она может принести молодым командам и как в Украине развивается рынок Fintech.



Денис, расскажите, пожалуйста, о программе Fintech FUSION, представителем которой вы стали в Украине. Какие условия участия в ней?

Это 12-месячная программа от швейцарского акселератора, которая ориентирована на стартапы в области FinTech, не подразумевает передачу equity за участие в ней, то есть она условно бесплатная.

Программа подразумевает достаточно частое появление стартапа в Женеве, для того, чтобы получать доступ к менторам, экспертам, а главное — к финансовым компаниям, у которых уже есть инфраструктура, на базе которой можно строить какие-либо FinTech-сервисы. Это как раз то, чего не хватает нашим проектам: экспертизы, понимания того, как работает европейский рынок и создания инфраструктуры и системы для своего проекта — лицензии, доступ к банкам, счетам, клиентам и так далее.

Для того, чтобы попасть в программу, проект должен быть достаточно интересным, ориентироваться, в первую очередь, на европейский рынок. У проекта должен быть рабочий прототип и MVP, а также готовность вести переговоры с серьезными клиентами и имплементировать решение

на их базе, быстро расти. Важен большой потенциал проекта, возможность масштабироваться быстро и эффективно.

Какие преимущества даст программа молодым финтех-стартапам, в том числе украинским?

Они не делят на украинские и неукраинские, а делят на швейцарские и нешвейцарские. И ориентированы они в основном на нешвейцарские компании. Основное, что они дают — это доступ к экспертизе. Люди, у которых есть опыт в финансах, могут помочь определить, взлетит-не взлетит, и если что, то помочь с go-to-market strategy. И второе — это доступ к финансовой инфраструктуре. Это мало кто на самом деле дает, потому что большинство FinTech-программ ориентировано на компании, которым не требуется лицензия на предоставление финуслуг в Евросоюзе, или они должны работать в таком поле, где эта лицензия не требуется.

Как вы считаете, каковы перспективы финтех-стартапов на украинском рынке? Есть ли смысл им идти в Европу, учитывая другое законодательство, конкуренцию и т.д.?

Есть общий принцип: рынок для стартапа должен

быть достаточно большим. В Украине этот рынок достаточно маленький. И традиционно стартапы, не только FinTech-проекты, используют стратегию, что они выходят на глобальные рынки, и страну нашу, Украину, рассматривают одним из рынков. И, чаще всего, при анализе выясняется, что приоритет у нашей страны по сравнению с более развитыми экономиками значительно ниже. Соответственно, Украина может стать плацдармом, базой для создания каких-то решений.

На этапе тестирования уже желательно быть как можно ближе к тем рынкам, на которых ты будешь оперировать. Основные рынки для FinTech-стартапов в Европе — это немецкоязычная часть Европы, — Германия, Швейцария, Австрия, частично Венгрия. Или это Лондон — классический FinTech-кластер и вообще большой европейский финансовый центр. Поэтому имеет смысл идти сразу туда, потому что решения, которые будут работать в Украине, вероятнее всего, не будут работать там. Поэтому тут можно держать людей, которые занимаются R&D, тут можно держать часть инфраструктуры, но чем ближе будет бизнес-часть к рынку, тем больше вероятность успеха.

Некоторые эксперты говорят о том, что на самом деле в Украине пока нет Fintech-а. Почему существуют такие мнения? И какие направления в области финтеха сейчас есть в Украине?

На самом деле, я считаю, что в Украине FinTech-а практически нету, потому что те проекты, которые у нас есть, они не являются FinTech-ом. Что я вкладываю в понимание FinTech? Это инновационный продукт на новый рынок. У нас рынки очень консервативные, зарегулированные, и принципиально новое решение ты не выведешь — это все вокруг существующих решений.

Инновациями у нас тоже не пахнет. У нас инновации все внутри всех разрешенных норм и существующих решений. Поэтому у нас, когда появля-

ются интернет-банки, которые пытаются за счет цифрового маркетинга конкурировать с существующими, к FinTech это не относится. То же самое можно сказать про проекты типа кошельки: их миллионы, также, как и платежных систем, рынок уже старый, зрелый — все эти вещи существуют уже не один год, а некоторые уже не один десяток лет. Попытка создать первую украинскую платежную систему была лет 15 назад.

Принципиально новые решения можно строить только в рамках международного законодательства, и поэтому те украинцы, которые достигают определенного успеха, они базируются в Европе и строят сразу паневропейские проекты, или на ограниченную географию. Потому я поддерживаю, что в Украине как такового FinTech-а нет, есть финансовый e-commerce — это перепродажа лидов, создание более удобных решений, они есть и в страховании, и в банковском деле, в основном, в кредитовании. Но прорывных инноваций у нас на рынке я не вижу.

Что может стимулировать развитие Fintech в нашей стране? Станут ли банки или именно стартапы драйвером роста?

Стартапы вряд ли могут стать драйвером роста, но что может быть интересно — это то, что когда банковская украинская система начнет по чуть-чуть открываться и сюда будут приходить серьезные европейские игроки, украинским банкам будет очень тяжело с ними конкурировать традиционными способами. И вот тогда, когда наши банки будут загнаны в угол и не смогут конкурировать ни по бизнес-процессам, ни по уставным фондам и другим характеристикам с крупными международными банками — в этот момент им придется включить креатив и думать, каким образом предлагать решения, которые те банки из-за своего размера и консерватизма не могут себе позволить. Вот тут тогда и есть поле для появления инноваций. Но я не вижу перспектив того, что в ближайшее время наша банковская сфера будет открыта для таких игроков.

Что вы можете посоветовать командам-новичкам, у которых есть идеи и стремление развиваться, но нет уверенности, учитывая все текущие сложности?

Если есть идеи — надо их быстро превращать в прототип и получать клиентов. Все.



Автор: Нина Крузова

НЕ ПЫТАЙТЕСЬ

подстроить рынок под себя — Сергей Поплавский, FIBO Ukraine



Международный финансовый холдинг FIBO Group — один из старейших участников рынка маржинальной интернет-торговли. Поэтому как только у нас появилась возможность получить ответы на интересующие нас вопросы о рынке Форекс, принципах торговли и статусе форекс-дилеров в Украине именно у этой компании, мы с радостью воспользовались ей. На конференции Kiev Forex & Financial Expo 2016, проходящей в мае в Киеве, мы пообщались с Сергеем Поплавским, директором Fibo Украина.

О трейдинге все больше узнают, им интересуются, в том числе в нашей стране. Сергей, по вашему мнению, почему популярность Форекса так активно растет в последние годы в Украине и других странах СНГ?

Я бы не сказал, что популярность растет. Сейчас наоборот интерес к данной сфере, скажем так, охладевает. Появилось очень много продуктов в других сферах, более азартных. К примеру, бинарные опционы. Люди любят «халяву» — они хотят все и сразу. Очень много азартных людей относятся к данной сфере не как к дополнительному источнику дохода, не как к инвестиционному продукту, а как к лотерее и азартной игре. Поэтому люди уходят в новые продукты.

А вообще, с чем связан интерес? Во-первых, это доступность. Если раньше надо было регистрироваться в компаниях, открывать счета, для регистрации необходимо было физическое присутствие в офисе, то сейчас благодаря развитию интернет-технологий, все намного проще: зарегистрировался через интернет, скачал демо-счет, начал торговать. Если получилось, открыл реальный счет. Мир развивается, все становится доступным и понятным.

Многие люди по-прежнему считают торговлю на бирже обманом, финансовой пирамидой и т. д. Что вы можете сказать по этому поводу?

К сожалению, есть компании, которые заточены под мошеннические схемы, так называемые финансовые пирамиды. Есть ряд примеров из недавнего прошлого, когда компании набирали клиентские деньги и обещали какие-то проценты и бонусы, а потом просто падали. Именно от таких компаний нужно перестраховываться путем принятия соответствующих законов. Для того, чтобы этот процесс был комплексным, нам нужен не только закон о Форексе, но и закон о финансовых пирамидах, нам нужно более прозрачное валютное регулирование, валютная либерализация. Нам нужны соответствующие правки в уголовный кодекс. То есть, очень много работы должно быть проделано. По поводу недоверия к Форексу. Здесь нужно четко разграничивать: есть компании, которые продают услугу, возможность торговли на рынках. То есть, компания-брокер, зарабатывающая на этих услугах комиссию. И есть другой тип компаний, которые воплощают в жизнь мошеннические схемы. Обещают какие-то проценты, гарантируют прибыль и т. д. Если вам обещают такое, сразу уходите.

Несколько месяцев назад на нашем сайте обсуждалась перспектива принятия в Украине закона о деятельности форекс-дилеров. Как вы считаете, будет ли закон принят?

Не будет. Мы активно участвовали во всех рабочих группах. Это мертворожденный ребенок. У нас еще не написаны много подзаконных актов и других законов, чтобы с этим работать. Мы были одними из самых активных участников лоббирования этого

законопроекта. Собирали свои рабочие группы, устраивали пресс-конференции, приглашали зарубежных экспертов рассказать о мировом опыте. Но, к сожалению, украинские реалии таковы, что изменить что-то достаточно трудно. Но мы не теряем надежды. Мы по-прежнему хотим очистить рынок от так называемых «компаний-пылесосов». Ведь наша компания — с другой философией.

В каких странах вы работаете?

Работать мы можем по всему миру, кроме Японии и США. Чтобы работать на американском рынке, нужна их американская лицензия. В Японии еще более жесткое регулирование, поскольку у населения есть проблемы с азартом. Что касается физических офисов, то они размещены в Австрии, Германии, на Кипре, в Украине, России, Казахстане, Индонезии, Сингапуре, Австралии, Чили.

Какими качествами и навыками должен обладать человек, чтобы стать успешным трейдером?

В любом случае, чтобы торговать, нужно учиться. Вы же не садитесь за руль, пока не получите водительское удостоверение. Ни в коем случае нельзя подпускать к торговле азартных людей — это не азартная игра. Рынок живет по собственным законам, рынок никому ничего не должен. Есть определенные закономерности, паттерны, алгоритмы, по которым функционирует любой финансовый рынок. Эти законы нужно просто понимать и знать. Розничные трейдеры никогда не смогут под себя подстроить рынок. Как на яхте — куда дует ветер, в ту сторону нужно плыть. В таком случае можно за-

Какие существуют инструменты торговли и какие популярнее всего у ваших клиентов?

Торговых инструментов — масса. Валютные пары, индексы, акции, фьючерсы, опционы, контракты на

разницу. Если говорить о розничном рынке Форекс, то здесь популярнее всего классические валютные пары: евро-доллар, фунт-доллар, доллар-йена, доллар-франк. Самые большие объемы денег торгуются на этих инструментах.

Что бы вы посоветовали новичкам?

Задать себе вопрос — для чего вы хотите это делать. Если вы хотите заработать миллион и прямо сейчас, этого не произойдет. Нужно прописать себе четкие шаги, которые нужно совершить для того, чтобы достичь поставленных целей. Также нужно определиться с компанией-партнером. Тут нужно обратить внимание на ряд параметров: возраст компании, отзывы о ней, торговые условия, набор инструментов, персонал. И опять напомним: если вам кто-то что-то обещает — уходите. Никто ничего обещать не может. Можно только прогнозировать.

Сколько лет опыта в торговле у вас?

Семь.

Какая сделка была самой запоминающейся?

Когда я потерял больше всего денег (смеется). С тех пор я перестал торговать «руками». Использую полуавтоматические, автоматические системы, роботы — у них нет эмоций. Эмоции — самый большой враг в торговле.

Автор: Нина Крузова



УКРАИНСКИЙ

интернет-магазин запустил доставку из США



Участники шопинг-клуба ModnaKasta смогут заказать товар из любого американского интернет-магазина с помощью сервиса GlobalKasta. Изначально посылки будут попадать на склад ModnaKasta в США. После этого посылки будут переправлены в Украину. Процедура займет не более двух недель. Максимально быстрый срок поставки – 5 дней.

Покупателям нужно будет указывать адрес американского склада при оформлении покупки. Его можно узнать при регистрации на сайте шопинг-клуба.

Отслеживать перемещение посылки из интернет-магазина на американский склад можно с помощью трекинг-номера. После того, как посылка поступила на склад, ModnaKasta взвешивает товар и отправляет покупателю письмо с точным адресом прибытия товара в Украине и стоимостью услуги.

С этого момента компания несет полную ответственность за сохранность товара. Услуга не подразумевает опцию наложенного платежа. Покупатель должен оплатить заказ банковской картой на сайте ритейлера. Однако стоимость доставки можно заплатить уже при получении товара. За 1 кг нужно заплатить \$5. В тарификации учитывается каждый грамм, начиная со 100 гр. На сайте шопинг-клуба есть онлайн-калькулятор, который помогает определить стоимость перевозки. Если цена посылки превышает \$165, придется заплатить таможенную пошлину в размере 35%, которая взимается с разницы цен. Максимальная стоимость посылки, которую можно доставить при помощи сервиса –

2499 \$. Заказывать товар можно из любого американского онлайн-магазина, в том числе и на мультитрендовых площадках.

Автор: Елена Филатова

КАКИЕ ТОВАРЫ ВЫ СТАЛИ БЫ ЗАКАЗЫВАТЬ В АМЕРИКАНСКИХ ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИНАХ?

Одежда, обувь, аксессуары 44%

Спортивные товары 13%

Электроника 35%

Детские товары 5%

Косметика 3%

137 проголосовавших

УКРПОЧТА

протестировала доставку на дронах (фото, видео)



Сегодня в городе Буча Киевской области состоялось запланированное тестирование дронов для отправки посылок Укрпочты. И анонсирован пилотный проект по доставке корреспонденции на беспилотниках. Он будет проходить в одной из областей Украины. И если окажется успешным — будет запущен в других регионах.

В Укрпочте пока не уверены в целесообразности доставки на дронах. Окончательное решение будет принято только после комплексного тестирования. Все зависит от спроса на эту услугу.

Кроме того, реализация этого проекта требует изменения законодательства, правил предоставления почтовых услуг, а также получения разрешения в Госавиаслужбе.

Во время тестирования Укрпочта использовала дрон израильской компании FLYTREX, кото-

рый способен перевозить грузы весом до 3 кг на расстоянии 23 км со скоростью до 70 км в час. Дрон тестируемой модели способен осуществить за день около 10 доставок.

Однако для пилотного проекта может быть выбрана другая компания. После решения проблем с законодательством, почтовый оператор планирует провести тендер и определить компанию-партнера для доставки на дронах. В Укрпочте уже пообещали, что стоимость воздушной транспортировки для потребителей не превысит тарифы на другие виды доставки.

Доставка на дронах — одно из самых инновационных направлений современной логистики. Крупнейший интернет-магазин мира — Amazon уже несколько лет работает над подобным проектом. Но из-за проблем с американским законодательством в сфере авиаперевозок, не может полноценно запустить беспилотную доставку.

Автор: Елена Филатова



В случае необходимости клиентов, мы готовы в ближайшие 3-4 месяца запустить пилотный проект по доставке беспилотников в одной из областей Украины

Игорь Ткачук и.о. гендиректора Укрпочты

А ВЫ ХОТИТЕ, ЧТОБЫ ВАШИ ПОСЫЛКИ ДОСТАВЛЯЛ ДРОН?

Да, дроны сделают доставку быстрее и удобнее

59%

Нет, это небезопасно для окружающих

19%

Мне достаточно существующих сервисов

22%

59 проголосовавших

У НОВОЙ ПОЧТЫ ПОЯВИЛИСЬ СВОИ ПОЧТОМАТЫ



Украинская служба доставки «Нова пошта» начала развивать собственную сеть почтоматов. В ближайшие месяцы планируется установить до 50 точек в городах-миллионниках. А до конца года компания установит около 200 автоматизированных пунктов доставки в областных центрах.

Два первых почтомата компании уже установлены в киевских ТРЦ. Оба почтомата уже могут принимать посылки из украинских интернет-магазинов.

Эти пункты работают круглосуточно, поэтому клиенты компании могут получать отправления в лю-

бое удобное для них время. Сейчас в этих почтоматах можно получить оплаченные отправителем посылки, но уже в ближайшее время планируется обеспечить клиентам возможность оплачивать посылку самостоятельно через почтомат, в том числе с помощью безналичных платежных инструментов.



До конца 2016 года в компании планируют реализовать опцию самостоятельной загрузки клиентами посылок в почтомат.

Ранее «Нова пошта» осуществляла доставку товаров в почтоматы компаний-партнеров: ПриватБанка и «InPost 24/7». Сегодня в сети насчитывается 1400 таких точек по всей Украине. С появлением собственных автоматизированных пунктов получения посылок их количество увеличится.

Автор: Елена Филатова

EBAY открыл магазин в виртуальной реальности



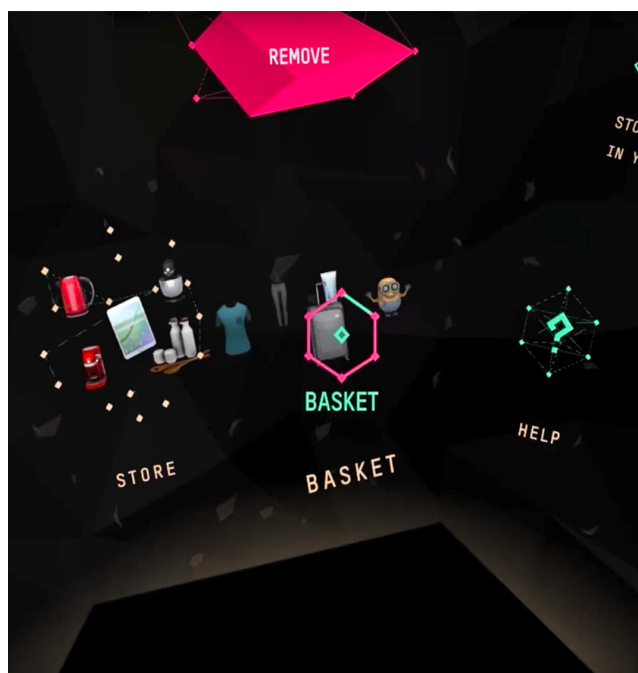
Для того, чтобы начать шопинг, пользователю потребуются VR-очки и специальное мобильное приложение

Электронная торговая площадка eBay объявила о запуске первого в мире интернет-магазина в виртуальной реальности. Проект был реализован совместно с австралийским ритейлером Myer. Открытие онлайн-универмага произошло 18 мая. Для того, чтобы начать шопинг, пользователю нужно загрузить приложение eBay Virtual Reality Department Store, которое позволит зайти в универмаг с помощью VR-очков. Компании пообещали выдать 20 000 бесплатных Google Cardboard клиентам новой площадки. Благодаря специально разработанной технологии eBay Sight Search, пользователи смогут выполнять различные действия в магазине с помощью взгляда. Чтобы выбрать конкретный товар, нужно посмотреть на него в течении нескольких секунд. Добавить продукцию в корзину можно тем же способом, однако для оплаты заказа покупателю придется вернуться к приложению eBay и ввести данные вручную.

В будущем разработчики приложения намерены перенести процесс оформления заказа в виртуальную реальность, добавить возможность шопинга с

друзьями, а также сделать магазин более персонализированным, научив систему предлагать клиенту товары, основываясь на предыдущих покупках.

Автор: Нина Крузова



УКРАИНА

стала самым быстрорастущим рынком e-commerce в Европе



По прогнозам, общий объем онлайн-продаж товаров и услуг в Европе до конца 2016 года достигнет 509,9 млрд евро. В прошлом году этот показатель составил 455,3 млрд евро, таким образом, рост составит 12%.

Почти половина из прогнозируемых 510 млрд евро поступят из Западной Европы, где в прошлом году было реализовано товаров и услуг в интернете на сумму 252,9 млрд евро. В свою очередь, оборот онлайн-торговли в Восточной Европе составил всего 24,5 млрд евро. Этот регион также показал самый медленный темп роста в 2015 году.

Такие результаты исследования представлены в отчете “European B2c E-commerce Report”, опубликованном Ассоциацией электронной коммерции в Европе (Ecommerce Europe). По данным экспертов, объем электронной торговли в 2015 году составил 455,3 млрд евро, что на 13,3% больше, чем годом ранее. В текущем 2016 году этот показатель еще вырастет до 509,9 млрд евро, продемонстрировав однако рост только на 12%.

ВСЕ ПОТЕНЦИАЛ ЕЩЕ НЕ РАСКРЫТ

На текущий момент в Европе насчитывается около 296 миллионов онлайн-покупателей. Каждый из них потратил в среднем 1540 евро на онлайн-покупки в прошлом году. Опубликованный отчет содержит перспективный прогноз для отрасли электронной коммерции.

По словам Марлен тен Хам, генерального секретаря Ecommerce Europe, на сегодняшний день только 43% населения Европы в возрасте от 15 лет и больше совершают покупки в интернете, и только 16% из них покупают в других странах. 16% малых и средних предприятий осуществляют продажи онлайн, и менее половины из них продают в другие страны. “Весь потенциал рынка электронной коммерции в Европе еще не раскрыт”, — отметила тен Хам.

По прогнозам, в 2017 году объем продаж в интернете в европейских странах составит 598 млрд евро, в 2018 году — 660 млрд евро.

ВЕЛИКОБРИТАНИЯ, ФРАНЦИЯ И ГЕРМАНИЯ: 60% ЕВРОПЕЙСКОЙ ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ

В течение последних нескольких лет Великобритания, Франция и Германия являются лидерами на рынке e-commerce в Европе. В прошлом году на них пришлось 60% оборота онлайн-продаж на континенте. По объему рынка электронной коммерции лидирует Великобритания — 157,1 млрд евро. Однако в Германии насчитывается больше всего онлайн-покупателей среди всех европейских стран — 51,6 млн против 43,4 млн в Великобритании.

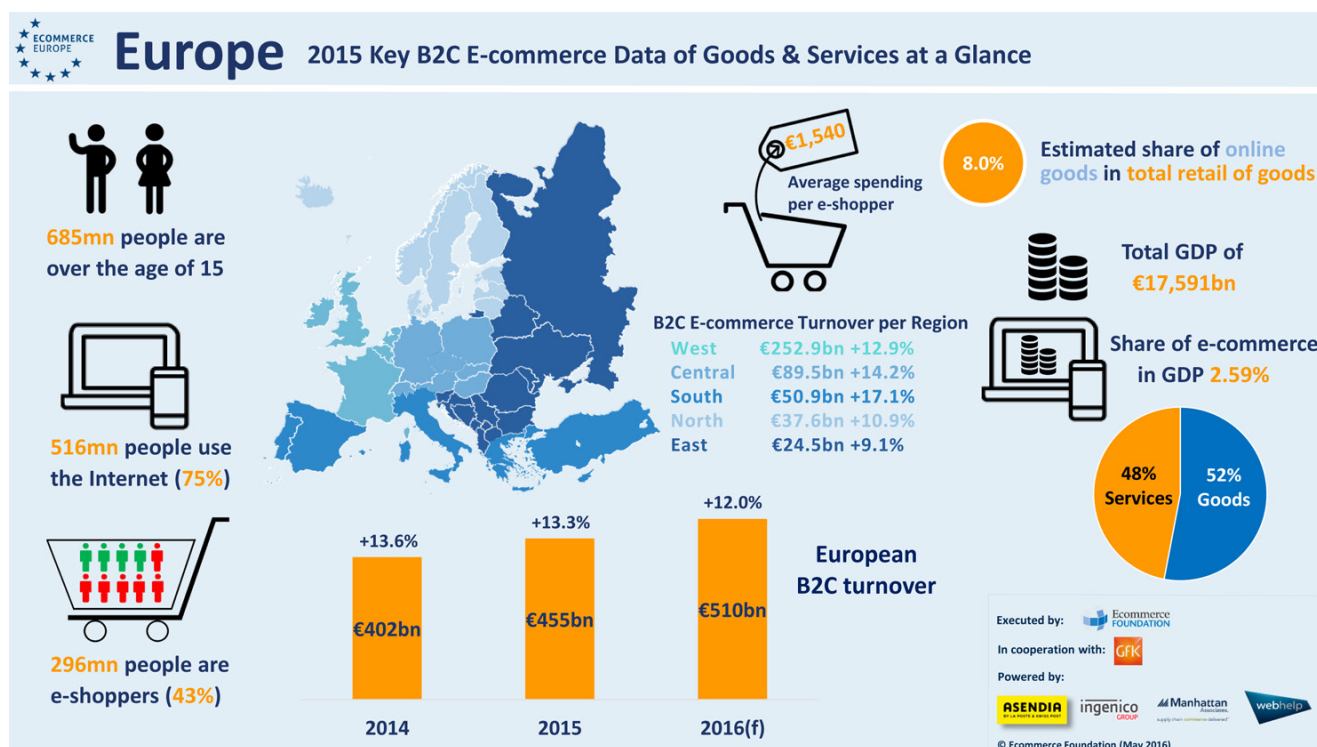
НАИБОЛЕЕ БЫСТРОРАСТУЩИЕ РЫНКИ ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ В ЕВРОПЕ

Украина стала самым быстрорастущим рынком e-commerce в Европе в прошлом году, продемонстрировав рост на 35% по сравнению с 2014 годом. Далее следует Турция с показателем 34,9% и Бельгия (34,2%).

Помимо всех положительных цифр, показателей роста и оптимистичных прогнозов, ассоциация Ecommerce Europe в целом не удовлетворена состоянием отрасли, сообщается в отчете. Три основные задачи, которые сейчас стоят перед

торговцами, стремящимися расширить свой бизнес в других странах, это: фрагментация, вопросы налогообложения (НДС) и логистика.

Автор: Нина Крузова



Инфографика от Ecommerce Europe, демонстрирующая итоги 2015 года

ЛЮДИ впервые купили больше в Интернете, чем в магазинах



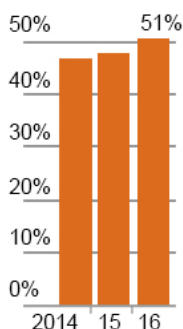
Потребители впервые совершили больше покупок в интернете, чем в розничных магазинах. Об этом сообщается в ежегодном исследовании американской логистической компании United Parcel Service (UPS), в ходе которого были опрошены 5 000 онлайн-покупателей в США.

Опрос проводился среди потребителей, которые делают по крайней мере две покупки в интернете в течение трех месяцев (за исключением продовольственных товаров). Согласно данным UPS и comScore, 51% покупок в этом году были сделаны онлайн. За аналогичный период прошлого года этот показатель составлял 48%, в 2014 году — 47%. При этом 44% пользователей смартфонов отметили, что совершали покупки со своих устройств — по сравнению с 41% годом ранее. Только 20% опрошенных покупателей заявили, что совершали покупки традиционным способом, включая поход в магазин, выбор товара на месте и собственно покупку. В прошлом году их доля составляла 22%. 42% и выбирали товар, и совершали покупку в интернете, а остальные выполняли часть действий в сети, а часть

— непосредственно в магазине. Таким образом, популярность интернет-торговли постоянно растет. Покупатели получают от этого максимум удобства, а вот розничные торговые сети магазинов страдают. Клиенты универмагов уходят в Amazon. Крупная сеть Macy's недавно сообщила о худших квартальных показателях за всю свою историю. Крупные супермаркеты, такие как Target и Wal-Mart, получают мизерные прибыли уже несколько последних кварталов. Самыми активными онлайн-покупателями является молодежь — миллениалы, как их называют. 54% своих покупок они совершают в интернете. Однако растет и доля старшего поколения среди интернет-покупателей.

Автор: Нина Крузова

Доля покупок в онлайн



Как закупки осуществляются



Покупки через мобильные устройства



График показывает, как меняются предпочтения покупателей. Источник: The Wall Street Journal

В УКРАИНСКОМ E-COMMERCE

состоялась крупная сделка



О слиянии объявили два крупнейших игрока отечественного рынка электронной коммерции. 6 июля маркетплейс Aukro вошел в состав группы компаний EVO (ранее Prom.ua).

Эта торговая площадка стала десятым по счету проектом EVO наравне с Prom.ua, Bigl.ua, Kabanchik.ua, Crafta.ua, Zakupki.prom.ua, Goodini.ua, а также несколькими маркетплейсами в Беларуси, Казахстане и России.

Миссия EVO.company в том, чтобы помочь продавцам и покупателям находить друг друга онлайн. Вхождение маркетплейса Aukro.ua в нашу группу позволит быстрее двигаться в намеченном направлении.

Гендиректор EVO, Николай Палиенко

Присоединение Aukro к EVO уже назвали знаковым событием для украинского e-commerce. По прогнозам, в результате сделки товарооборот на всех маркетплейсах группы достигнет **24%** украинского рынка электронной коммерции.

В ближайшее время EVO будет улучшать предложение для продавцов и покупателей, интегрируя Aukro в систему существующих торговых площадок группы.

Гендиректор Aukro.ua, Максим Ильичев

На Aukro.ua зарегистрировано несколько десятков тысяч продавцов. В месяц посещаемость площадки достигает 10 млн.

СПРАВКА PAYSACE MAGAZINE

Напомним, бренд EVO появился в Украине недавно в результате реорганизации Prom.ua. Группа компаний в этом году уже вывела на рынок три маркетплейса — онлайн-маркет товаров от проверенных продавцов Bigl.ua, хенд-мейд маркетплейс Crafta.ua и магазин брендовых товаров Goodini.

Автор: Елена Филатова

БЕЗНАЛИЧНАЯ ЭКОНОМИКА в Украине: дорожная карта



К 2020 году 55% денежного оборота в Украине будет безналичным. В НБУ уже составили проект дорожной карты, определив, каким будет наш путь к безналичному обществу.

Опыт западных стран показывает, что развитие безналичных расчетов невозможно без государственной поддержки. В Польше, Дании и Швеции ради отказа от наличных развивали инфраструктуру POS-терминалов, поддерживали современные платежные инструменты и повышали безопасность электронных платежей. Чтобы заставить население отказаться от кэша, пришлось даже вводить запреты и проводить акции против наличных. Редакция PaySpace Magazine

разобралась, как этот процесс будет проходить в Украине и какие направления расчетов он затронет в первую очередь.

Потребитель — Потребитель (C2C)

Передача денег «из рук в руки» — самый популярный среди украинцев способ взаиморасчетов. За прошлый год 71% респондентов хоть раз передавали кому-то деньги именно таким способом. А перевод с карты на карту выбрало всего 15% опрошенных.



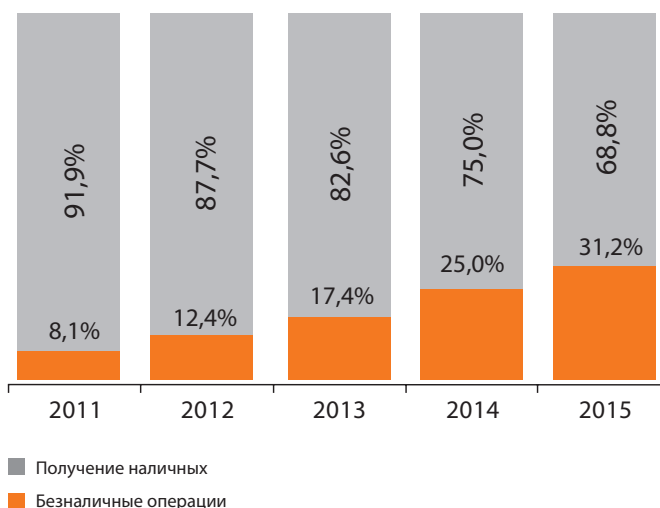
Способы передачи денег между физическими лицами (в %)

В дорожной карте запланированы такие способы стимулирования безналичных расчетов между физлицами:

- Стимулирование безналичных переводов P2P
- Развитие мобильных платежей
- Упрощение доступа к системам электронных расчетов, в том числе международным
- Внедрение онлайн идентификации граждан

Бизнес — Потребитель (B2C)

Чтобы заставить пользователей отказаться от банкнот, нужно сделать их максимально невыгодным средством платежа. Пока зарплатные карты будут бесплатно обслуживаться в банкоматах — люди не перестанут снимать с них деньги.



Использование платежных карт в Украине

В дорожной карте предусмотрены такие шаги:

- Получение доходов исключительно через платежные карточки
- Пересмотр условий и комиссий при зачислении средств на зарплатные счета
- Повышение стоимости наличных

Государство — Потребитель (G2C)

Государство тоже будет стремиться перевести все пенсии и социальные выплаты в безналичную форму. Также в рамках дорожной карты предусмотрена популяризация получения платежей в безналичной форме.

Потребитель — Бизнес (C2B)

Украинцы не используют свои карты для расчетов, прежде всего потому, что не во всех магазинах есть POS-терминалы. В свою очередь биз-

несу невыгодно принимать к оплате карты из-за высоких межбанковских комиссий (1,4% с любой транзакции) и дорогой аренды терминалов.

В Нацбанке считают, что необходимо развивать инфраструктуру приема платежей и сокращать стоимость безналичных расчетов за счет собственной ПС. Ожидается, что к 2020 году доля платежей через ПС ПРОСТІР достигнет 30%.

Для популяризации безналичных платежей в этом сегменте запланировано:

- Всеобъемлющее использование терминалов и интернет расчетов
- Мотивация безналичных расчетов за товары и услуги
- Снижение предельной суммы наличных операций
- Развитие национальной платежной системы ПРОСТІР

Причина использования наличных для C2B платежей (2015 г.) % респондентов



Автор: Елена Филатова

УКРАИНСКИЕ ФЕСТИВАЛИ предлагают сделать безналичными



Директор Департамента розничных платежей Национального банка Украины Сергей Шацкий предлагает участникам рынка платежей и банкам совместно с организаторами украинских фестивалей сделать эти мероприятия безналичными.

Как сообщил Сергей на своей странице в Facebook, он совместно с и. о. заместителя главы правления НБУ Владиславом Рашкованом уже составили список фестивалей, которые пройдут в Украине в этом году. Сейчас представители регулятора работают над привлечением банков и других партнеров к инициативе.



Коллеги, приветствую!

с легкой подачи Vladyslav Rashkovan составили список фестивалей, которые пройдут в Украине в этом году. Для удобства сразу есть контактная информация организаторов. Предлагаем участникам рынка, банкам - сделать данные мероприятия безналичными! Давайте забросаем их предложениями, чтобы они не смогли отказаться и поняли насколько принимать безнал важно! PS: возможно еще и поможем, т.к. там есть не раскрученные, но тоже интересные мероприятия! :)



Как сообщил г-н Шацкий редакции Payspace Magazine, пока ответил только государственный Ощадбанк, который видит в этом отличный опыт взаимодействия с пользователями и преимущества для конечных потребителей.

Однако для банка проект может оказаться очень затратным. «Они [Ощадбанк — авт.] говорят, что с экономической точки зрения это затратно и не окупается для банка, но в тоже время это user-experience, в который нужно инвестировать», — рассказал директор Департамента розничных платежей НБУ.

В Европе опыт безналичных фестивалей практикуется уже несколько лет. Эксперты уверяют, что любители фестивалей, использующие платежные карты, начали использовать их все чаще и чаще. С каждым годом количество таких пользователей растет на 2-4%. При этом частота использования карты сопровождается более высокой добавленной стоимостью операции — пользователи безналичных расчетов на фестивалях тратят на 10-30% больше денег, чем их товарищи с наличкой.

В Украине ежегодно проходит фестиваль, который первым отказался от налички — Alfa Jazz Fest. На территории фестиваля рассчитываться можно только картами и платежными устройствами с поддержкой бесконтактной технологии MasterCard.

Автор: Нина Крузова

ГРУППА ИТАЛЬЯНЦЕВ

совершит путешествие по Европе без наличных денег



Лето продолжается — время отпусков и путешествий. Цель поездок у каждого своя: кто-то хочет познакомиться с новыми культурами и расширить кругозор, кто-то — получить новый опыт и пополниться идеями. Но у группы итальянских туристов, состоящей из трех человек, другая цель.

В июне этого года Джеронимо Эмили, основатель CashlessWay, Джанлуиджи Де Стефано, руководитель команды NoCashTrip и кинорежиссер Никола Кавалаци будут путешествовать по Европе без наличных денег.

Вызов с самого начала

На первый взгляд, задача кажется не сложной. В конце концов, европейцы за последние 12 месяцев совершили более трех миллиардов бесконтактных транзакций. Джеронимо Эмили, основатель итальянского хаба для развития электронных платежей CashlessWay, не согласен с этим. По его словам, в его родной Италии по-прежнему 83% расчетов — наличные. Германия также не является примером безналичной страны. Сильная экономика, основанная на наличных платежах, стареющая нация, которая предпочитает физические деньги и несложные расчеты, может стать испытанием на пути экспериментаторов. По словам Эмили, «немцы не используют карты с удовольствием». Но такие факторы, как эти, и стали главными причинами организации «безналичного» путешествия. Основной целью трех лоббистов безналичных расчетов является продвижение ценности электронных платежей среди широкой аудитории.

”

«Нашей целью, кроме проведения конференций и семинаров, является создание инициатив, ориентированных на потребителя. Мы хотим понять, что различные страны думают о цифровых платежах», — отметил Эмили.

Таким образом, путешественники будут изучать, в каких странах больше всего развита инфраструктура безналичных платежей, а в каких она развита не очень хорошо.

Встреча с Fintech-компаниями

В рамках поездки команда «NoCashTrip» также планирует встретиться с некоторыми Fintech-компаниями и изучить один из самых важных вопросов во всем мире — финансовое включение, т.е. предоставление доступа к финансовым услугам всем членам общества, включая бедных людей и лица с ограниченной финансовой грамотностью. Согласно последним данным, этот показатель в Европе значительно выше, чем в других регионах. К примеру, Нидерланды могут похвастаться показателем финансового включения на уровне 100%.

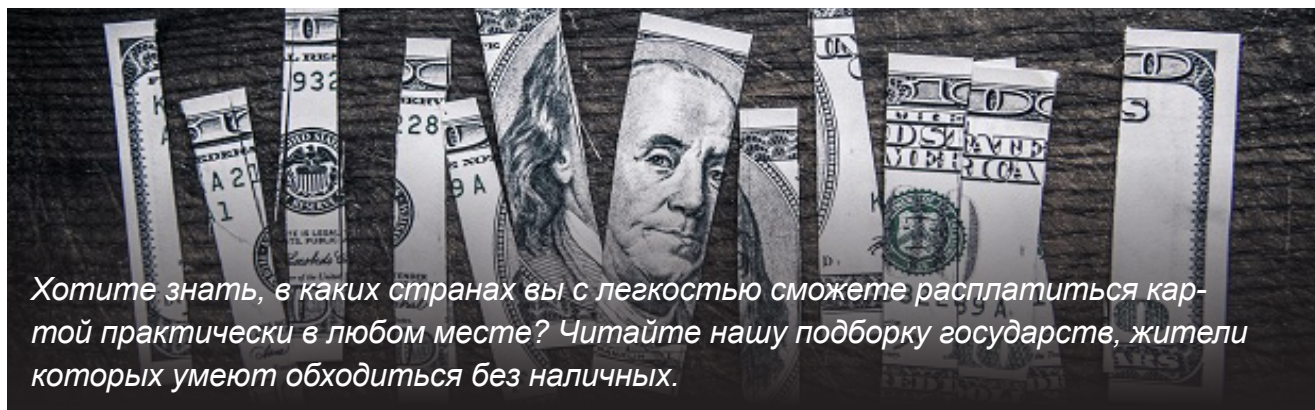
Маршрут

13-дневная поездка на автомобиле стартует в итальянском городе Бергамо. Путешественники планируют проехать 5000 км через Австрию, Германию, Данию, Нидерланды и Францию, и завершить путь 27 июня в Ливерпуле, Великобритания. По итогам, трио экспериментаторов выступит с докладом на конгрессе Pay360, организованном Английской платежной ассоциацией и посвященном цифровым расчетам.

Автор: Нина Крузова

ПРОЩАЙ, КЭШ:

ТОП-10 безналичных стран мира



Хотите знать, в каких странах вы с легкостью сможете расплатиться картой практически в любом месте? Читайте нашу подборку государств, жители которых умеют обходиться без наличных.

Мы выбрали 10 стран с наиболее высокой долей безналичных платежей и проанализировали, за счет чего сложилась такая ситуация. Для анализа использовались исследования MasterCard Advisors и Wirecard, опубликованные в прошлом году.

10. Германия

- Доля безналичных расчетов в общем объеме потребительских платежей: 33%
- Количество дебетовых карт на одного жителя: 1,25, кредитных — 0,06

Немецкая практичность и желание получить максимум удобства привели к тому, что большая доля расчетов в стране совершается в безналичной форме. При этом в последние годы немцы все чаще предпочитают использовать для оплаты кредитные карты (отчет ECC Payment Study за 2015 год). Постоянно растет и количество онлайн-покупателей, среди которых самыми предпочитаемыми способами расчетов являются оплата по выставленному счету, PayPal, кредитные карты и прямой дебет.

9. Австралия

- Доля безналичных расчетов в общем объеме потребительских платежей: 35%
- Количество дебетовых карт на одного жителя: 1,75, кредитных — 1.

В конце прошлого года банк Westpac опубликовал отчет, в котором сообщил, что более половины (53%) расчетов в Австралии в настоящее время проходят в безналичной форме. Согласно прогнозам аналитиков, страна может стать

полностью безналичной к 2022 году. Правительство Австралии, в свою очередь, также всячески способствует развитию безнала.

8. США

- Доля безналичных расчетов в общем объеме потребительских платежей: 45%
- Количество дебетовых карт на одного жителя: 0,94, кредитных — 2,9

Американские пользователи стали первыми, кто получил возможность расплачиваться кредитными картами в середине прошлого века. А благодаря появлению и развитию в США сервисов мобильных платежей жители и вовсе забыли о том, как тратить время на отсчитывание банкнот и монет. Apple Pay, Samsung Pay, Android Pay, собственное платежное решение от Starbucks — все эти сервисы пользуются популярностью у американцев.

7. Великобритания

- Доля безналичных расчетов в общем объеме потребительских платежей: 52%
- Количество дебетовых карт на одного жителя: 1,48, кредитных — 0,88

В 2014 году безналичные расчеты впервые превысили наличные в Великобритании. Сейчас средний британец тратит только 17 фунтов стерлингов наличными, а один из четырех готов отказаться от услуг компании, если она не принимает к оплате карты. В 2014 году автобусы в Лондоне перешли на безналичный расчет, как и метро. Согласно опросу, проведенному медиа агентством Starcom в начале 2016 года, почти три четверти британских потреби-

телей (73%) не планируют использовать наличные деньги уже через 5 лет на фоне роста бесконтактных и мобильных платежей. А треть и вовсе уверены, что наличные полностью исчезнут через 15 лет.

6. Бельгия

- Доля безналичных расчетов в общем объеме потребительских платежей: 56%
- Процент бельгийцев, имеющих дебетовую карту: больше 80%

В 2014 году правительство Бельгии установило новые ограничения на наличные расчеты: наличку больше нельзя использовать для покупки недвижимости, а все остальные платежи кэшем ограничены суммой в 3000 евро.

5. Канада

- Доля безналичных расчетов в общем объеме потребительских платежей: 57%
- Процент жителей, имеющих дебетовую карту: 88%

Канада может уже через несколько лет стать безналичной страной благодаря высокому уровню финансовой доступности (96% канадцев в возрасте 15 лет и старше имеют счет в банке), а также технической подкованности пользователей. В 2007 году правительство Канады заблокировало возможность уплаты налогов наличными в государственных центрах обслуживания.

В 2010 году аналогичное нововведение было принято в отношении паспортного сервиса страны. В 2011 году 56% опрошенных канадцев заявили, что хотели бы жить в контролируемом банками безналичном обществе.

4. Швеция

- Доля безналичных расчетов в общем объеме потребительских платежей: 59%

Именно Швеция первой приходит на ум, когда мы говорим о безналичном обществе. В 2014 году четыре из пяти покупок в стране оплачивались электронным путем или с помощью карты. В прошлом году правительство заявило, что в обороте находится только 80 млрд шведских крон, хотя всего шесть лет назад их было 106 млрд.

3. Франция

- Доля безналичных расчетов в общем объеме потребительских платежей: 59%
- Процент французов, имеющих дебетовую карту: 69%

Франция входит в тройку самых безналичных стран благодаря традиционно большому числу банковских клиентов (97% взрослого населения страны). Способствует этому также правительственная программа, направленная на повышение эффективности платежных систем и финансовый учет платежей.

А после атак на Charlie Hebdo в начале 2015 года французское правительство активизировало войну с наличными деньгами. С сентября 2015 года жителям запрещается совершать покупки, превышающие 1000 евро, наличными.

2. Нидерланды

- Доля безналичных расчетов в общем объеме потребительских платежей: 60%

В 2013 году мэры городов Альмере, Роттердам и Маастрихт стали участниками рекламной кампании, нацеленной на поощрение отказа населения от наличных денег. Они провели неделю без налички, полагаясь только на дебетовые карты. Кампания является частью долгосрочной тенденции ухода от кэша в сторону карточных и цифровых расчетов в супермаркетах и других предприятиях по всей стране.

1. Сингапур.

- Доля безналичных расчетов в общем объеме потребительских платежей: 61%

Количество кредитных карт на одного жителя: 3,9 Сингапур является единственной азиатской страной в рейтинге, зато он занимает почетное первое место. Безналичная экономика в стране начинается с личного транспорта — все парковки и платные дороги оплачиваются электронным способом. Аналогичная ситуация и с общественным транспортом.

А что в Украине?

Согласно статистике компании MasterCard, Украина вышла на третье место в Европе по росту количества транзакций по пластиковым картам. В свою очередь, правительство и регулятор также взяли курс на cashless-экономику и представили стратегию по уменьшению наличных расчетов в стране до 2021 года. Будущая концепция будет базироваться на четырех основных направлениях работы: снижении спроса на наличные, развитии безналичных платежей, развитии инфраструктуры и изменении привычек людей как элемента финансовой осведомленности.

Автор: Нина Крузова

10 ПРИЧИН

купить Bitcoin прямо сейчас



На выходных курс самой популярной валюты Bitcoin в очередной раз за последние несколько недель стремительно вырос. За короткий период времени цена пробила отметку \$600, затем \$700 на биржах OKCoin и Huobi, поставив новый ценовой рекорд за последние два года. Теперь эксперты обсуждают, сможет ли криптовалюта побить новый ценовой рекорд, превысив отметку в \$1000, в ближайшие недели.

Стоит ли сейчас покупать биткоины? Свое мнение на этот счет приводит Генри Брейд, Bitcoin-предприниматель, сооснователь нескольких криптовалютных бирж: Coinmotion.com, Denarium.com, Bittiraha.fi и др. Он назвал 10 причин, по которым стоит приобрести Bitcoin прямо сейчас.

1. Стоимость Bitcoin сейчас стабильнее, чем когда-либо прежде.

За последние 1,5 года Bitcoin показал беспрецедентную стабильность как финансовый инструмент. Его цена была более стабильной, чем когда-либо прежде, что повышало уровень доверия к криптовалюте. По словам эксперта, в течение этого периода были времена, когда Bitcoin был более стабильным, чем фондовый индекс США, японская йена и даже золото. А стабильный период традиционно предшествует большому росту цен, что уже сейчас мы начинаем наблюдать по итогам выходных.

2. Мировая экономика нестабильна.

Экономическая ситуация во всем мире нестабильна. Но стоимость Bitcoin не зависит от ситуации на фондовом рынке или стабильности национальных валют. На самом деле, Bitcoin может выиграть от коллапса традиционной экономики. Именно поэтому правильным является перевести некоторые свои сбережения в криптовалюту. По словам Генри Брейда, в этом десятилетии мы можем стать свидетелями еще большего кризиса, чем в 2008 году. В таких случаях традиционным спасением является золото, но на этот раз большую роль сыграет Bitcoin. Его называют цифро-

вым золотом, он является более совершенным, поскольку позволяет перемещать ценность без усилий в любую точку мира.

3. Скорость создания новых биткоинов сокращается вдвое.

В июле количество новых биткоинов, создаваемых ежедневно, сократится с 3600 (сейчас) до 1800 (с 10 июля). Правило сокращения лимита эмитированных биткоинов в день установлено в протоколе Bitcoin с самого начала. Это происходит каждые четыре года.

Bitcoin сильно отличается от фиатных валют, таких как доллар или евро. Количество биткоинов предопределено и строго регулируется самим протоколом. Максимальное количество биткоинов, которое может быть создано, 21 млн. На сегодняшний день создано 15,5 млн. Этот установленный лимит является одной из главных причин, почему необходимо инвестировать в Bitcoin. Количество пользователей криптовалюты в мире растет. Но Bitcoin, в отличие от традиционных валют, может делиться на много единиц. Наименьшая единица — это 0,00000001 биткоина, она носит название сатоши (от имени создателя Bitcoin). Уполовинивание Bitcoin является одним из наиболее значимых событий в биткоин-отрасли в 2016 году. Это сопровождается ценовой спекуляцией. Так что сейчас лучшее время покупать криптовалюту и следить за ее курсом.

4. В исторической перспективе ценовой график выглядит очень заманчиво.

Текущий график стоимости Bitcoin во многом напоминает ситуацию, предшествующую росту цен в

2013 году. Тогда биткоин оправился после первого ценового пузыря 2011 года, а его цена стабилизировалась. Затем мы увидели небывалый рост, когда стоимость криптовалюты увеличилась с 13,5 долларов в начале 2013 года до свыше 1100 долларов в декабре 2013. Это не доказывает, что та же картина повторится в ближайшем будущем, но увеличивает вероятность этого. Ценовой график сейчас очень похож на то, что происходило непосредственно перед стремительным ростом в прошлом.

5. Планы постепенного отказа от наличных денег способствуют развитию Bitcoin.

В некоторых европейских странах наметилась тенденция ухода от наличных денег. Во многих развитых странах, где популярностью пользуются цифровые платежные методы, эта тенденция особенно заметна. При этом наличные остаются широко используемым методом оплаты благодаря своей конфиденциальности. Bitcoin является цифровым аналогом налички, обеспечивая такую же конфиденциальность. Поэтому все попытки уменьшить использование наличных средств приведут к увеличению спроса на Bitcoin.

6. Использование Bitcoin быстро растет во всем мире.

Количество транзакций в сети Bitcoin быстро растет. Все больше и больше товаров и услуг можно приобрести с помощью криптовалюты. К примеру, в Финляндии несколько автомобилей Tesla были проданы за биткоины. Использование Bitcoin в странах Латинской Америки и Южной Африки растет быстрыми темпами, а в Китае биткоин все чаще используется для вывода денег из страны. В настоящее время Bitcoin используется гораздо больше, чем любой другой проект Blockchain. Bitcoin становится универсальной валютой.

7. Должны быть представлены решения по увеличению количества обрабатываемых транзакций.

Существуют технические ограничения по обработке транзакций в сети Bitcoin. Сеть может обрабатывать только несколько транзакций в секунду. С ростом использования биткоин этот факт вызывает много дискуссий общественности и ставит под сомнение способность Bitcoin эволюционировать. Однако решения этой проблемы уже существуют и постоянно совершенствуются. В ближайшие месяцы будет представлено решение Segregated Witness, способное увеличить пропускную способность сети Bitcoin примерно на 80%. Другие решения также находятся в разработке.

8. Постоянно появляются новые возможности использования Bitcoin.

Даже в Украине есть магазины, в которых с недавних пор вы можете приобрести продукты за биткоины. Существует также децентрализованная торговая платформа OpenBazaar, которая позволяет легко и надежно открыть собственный интернет-магазин, а все операции проходят в Bitcoin. Также недавно было представлено решение Opendime. Это флешка, на которой помещается какое-то количество биткоинов. Она может быть использована для передачи этих биткоинов другим лицам. Таким образом, впервые в мире Bitcoin обрел некую физическую форму.

9. Использование Bitcoin для «умных» контрактов.

Технология Blockchain, лежащая в основе Bitcoin, позволяет прописать в «умных» контрактах условия всех участвующих сторон, за выполнением которых будет следить не суд или другой человек, а программа. А программу очень сложно обмануть. Таким образом, договора могут стать прозрачными, а их выполнение — обязательным. Эксперты уверены, что «умные» контракты изменят мир.

10. Настроения участников рынка становятся положительными.

Торговля биткоином на официальных биржах началась в 2010 году, и с тех пор валюта переживала взлеты и падения. Цена Bitcoin начиналась с 0,1 доллара, затем пробилась \$1 и выросла до \$32. Потом упала до \$2, пережила несколько всплесков в 2013 году, чтобы стабилизироваться на уровне \$100 в конце 2013. Максимальная стоимость, которую достигал Bitcoin — это \$1100, после чего цена снова упала. Когда цена была на уровне 1000 долларов, участники рынка испытывали эмоциональный всплеск. Люди хотели инвестировать еще больше денег в Bitcoin. Но эксперт говорит, что период эйфории не является лучшим моментом для инвестирования. Намного лучше вкладывать деньги в тот момент, когда цена пробивает дно. Однако в такой момент вера людей в криптовалюту ослабевает. По мнению эксперта, сейчас рынок находится в стадии между верой и оптимизмом. Цена Bitcoin за последние 12 месяцев выросла более, чем в два раза. А в течение следующих шести месяцев нас ожидает стремительный рост стоимости. Поэтому, как уверяет Генри Брейд, сейчас подходящее время для инвестирования в Bitcoin, ведь его цена может вырасти даже в 10 раз.

Автор: Нина Крузова

10 САМЫХ необычных альтернатив деньгам в мире

В мире появляется все больше альтернатив наличным платежам. Бесконтактные карты, мобильные системы наподобие Apple Pay, Bitcoin стремительно набирают популярность и становятся привычными инструментами расчетов. Но кроме них, в мире до сих пор существуют удивительные и даже странные альтернативы деньгам. Некоторые из них используются уже на протяжении столетий и актуальны по сей день. Мы собрали несколько самых интересных “альтернативных валют” со всего мира.



Сыр пармезан (Parmigiano-Reggiano)

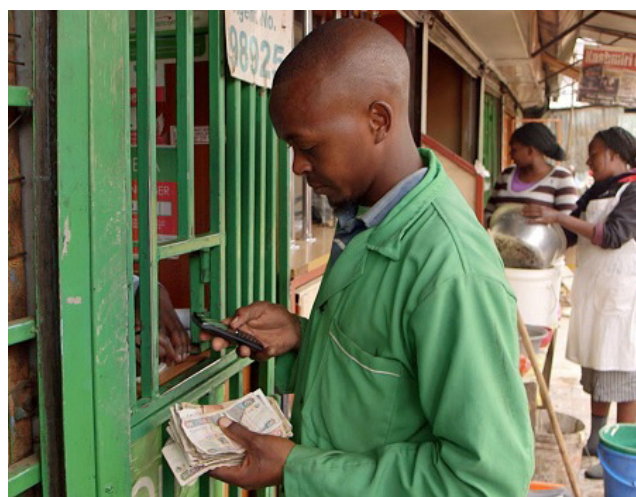
Где: Эмилия-Романья, Северная Италия

Когда: 1953 — наши дни

Стоимость: \$300 за головку сыра

Parmigiano-Reggiano является одним из видов сыра Пармезан. Срок его созревания составляет два года, в течение которых местные фермеры могут оказаться практически без движения денежных средств. Итальянский банк Banco Emiliano принимает сыр в качестве залога по кредиту. Таким образом, фермеры получают необходимые финансы до того времени, когда смогут продавать свой товар.

В случае, если фермеры не возвращают кредит, банк продает сыр стоимостью \$300 за головку. Хранилище банка, которое содержит сыра на сумму \$187 млн, было подвержено нападению “сырных воров” три раза, в последний раз это случилось в 2009 году.



Мобильные минуты

Где: Кения, Танзания, Афганистан, ЮАР, Индия, Мозамбик, Египет, Румыния и Албания

Когда: 2011 — наши дни

Стоимость: количество минут с мобильного счета равно количеству приобретаемых товаров (соотношение 1:1)

В таких странах, как Египет, Нигерия и Гана, где гиперинфляция девальвировала национальную валюту, люди начали совершать небольшие покупки за минуты на мобильном телефоне. Это совершается путем торговли картами пополнения мобильного счета или с помощью приложений, позволяющих отправлять минуты беспроводным путем другим пользователям.

Такой способ расчетов стал набирать популярность и в других странах как удобный метод совершения микротранзакций.



Камни Раи

Где: Остров Яп, Микронезия

Когда: 500 г. н.э. — наши дни

Стоимость: Каждый камень имеет свою собственную уникальную стоимость.

Камни Раи — это большие каменные диски, изготовленные из арагонитового или кальцитового известняка с отверстием посередине. Обычно камень имеет связанное с ним устное предание о происхождении, историю о переходе из рук в руки и текущем собственнике. И чем интереснее его история, тем дороже оценивается камень Раи.



Канадские тайры

Где: Канада

Когда: 1958 — наши дни

Стоимость: доступные номиналы — 5 центов, 10 центов, 25 центов, 50 центов, \$1 и \$2.

Тайры стали настолько популярными, что другие предприятия также стали их принимать. Канадский фолк-певец Корин Реймонд использовал канадские тайры для финансирования своего альбома. А местный бар в Торонто раз в год устраивает “ночь канадских тайров”.



Серебряные карточки

Где: Нью-Хэмпшир, США

Когда: 2007 — наши дни

Стоимость: номиналы — \$1, \$2, \$3, \$6 и \$30, но стоимость может колебаться в зависимости от цены на золото и серебро.

Создатели такой альтернативной валюты утверждают, что им поступили заказы на изготовление серебряных карточек со всего мира. Поскольку такие платежные инструменты основаны на драгоценных металлах вместо бумаги, создатели серебра Нью-Хэмпшира надеются, что валюта будет держать свою ценность в течение более длительного периода времени.



Крышки от бутылок

Где: Камерун

Когда: 2005 год

Стоимость: \$1.

В 2005 году пивоваренный завод в Камеруне начал размещать призы под крышечками пивных бутылок с целью увеличения объема продаж. Когда же конкурирующие компании сделали то же самое, конкуренция выросла настолько, что приз был почти под каждой крышкой. Подарки варьировались от бесплатного пива до спортивных автомобилей. А люди начали обменивать крышки на различные товары и услуги по цене \$1 за крышку (так же, как и стоимость бутылки пива).



Ракушки

Где: Лагуна Ланга Ланга, Соломоновы Острова

Когда: 1200 г. до н.э. — наши дни

Стоимость: одни бусы из ракушек стоят 1000 долларов Соломоновых Островов, или около \$128.

Ракушки использовались в качестве валюты еще в 1200 году до н.э. И используются по сей день жителями Лагуны Ланга Ланга на Соломоновых Островах. Ракушки используются для создания драгоценностей, которые являются платежным инструментом среди местного населения при покупке скота, земли, разрешении споров и даже в качестве приданого.



Чайные блоки

Где: Китай, Монголия, Тибет и центральная Азия

Когда: 19-й век — 1935 год

Стоимость: зависела от качества используемых чайных листьев; последняя зафиксированная стоимость — одна рупия за блок.

Изготовлены из прессованных листьев чая, чайные кирпичи использовались в качестве валюты в некоторых азиатских странах вплоть до начала Второй мировой войны. Чайные блоки использовались для покупки скота или даже оплаты налогов.



Нотгельд (Notgeld), или чрезвычайные деньги

Где: Германия, а также были случаи использования в Ирландии, Швеции, Бельгии и Франции

Когда: 1922 — 1923

Стоимость: согласно номиналу, указанному на банкноте

После Первой мировой войны Германия пережила период гиперинфляции, которая возникла после потери доверия к национальной валюте. Центробанк Германии, который пытался изо всех сил удовлетворить спрос на марки, выпустил Нотгельд, или чрезвычайные деньги.



100 квинтиллионов пенго

Где: Венгрия

Когда: 1946 год

Стоимость: около 75 центов.

После окончания Второй мировой войны в Венгрии цены росли почти в два раза через каждые 15 часов, в результате чего страна испытала самый высокий уровень гиперинфляции из когда-либо известных. Правительство страны было вынуждено объявлять о новом уровне инфляции каждое утро по радио, чтобы работники могли договариваться о новой заработной плате с руководством.

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

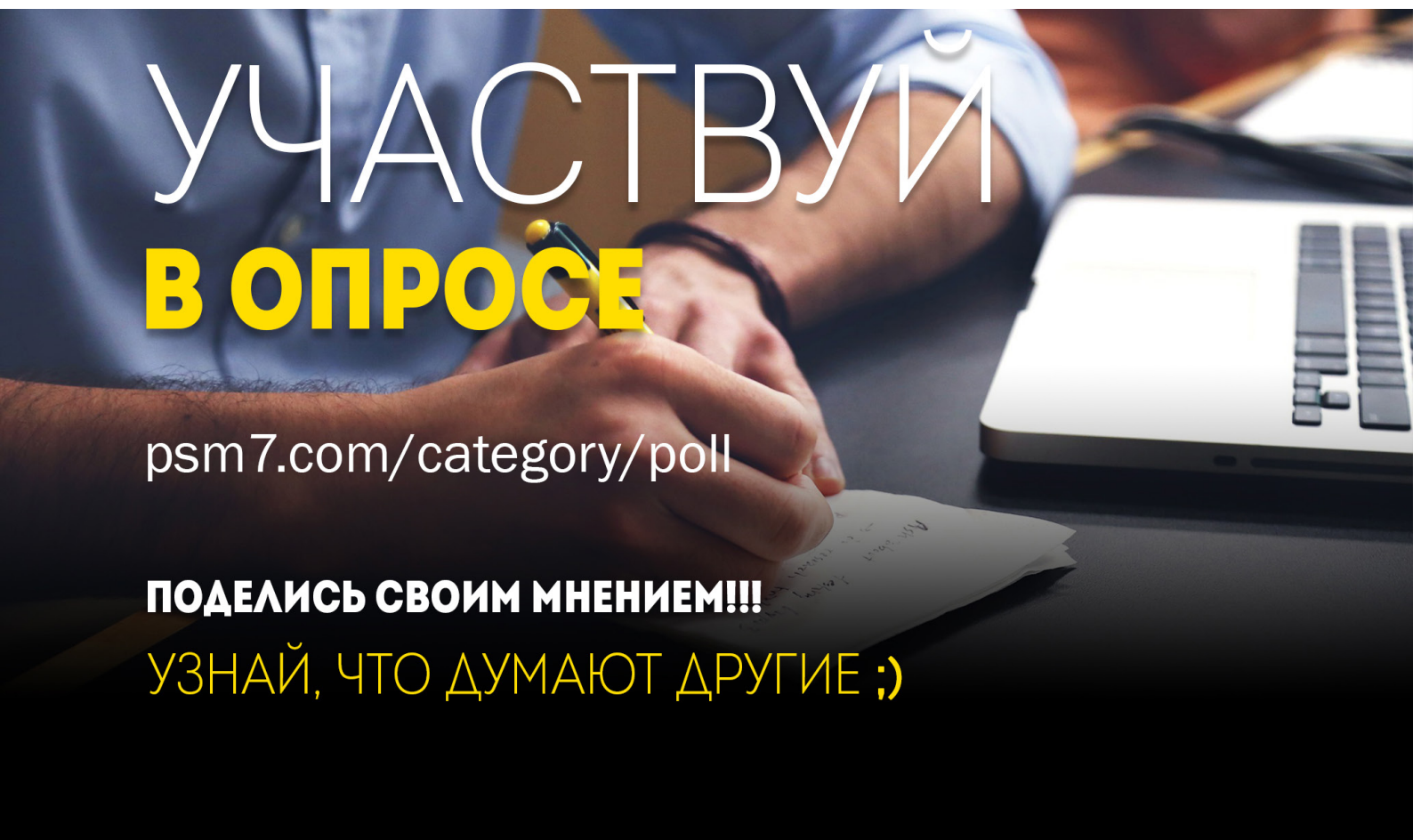
РЕДАКТОР:
Елена Филатова

ДИЗАЙН И ВЕРСТКА:
Николай Конченко, Александр Молодцов

Подписано к печати 30.06.2016

© PaySpace Украина, 2016 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/category/poll

ПОДЕЛИСЬ СВОИМ МНЕНИЕМ!!!

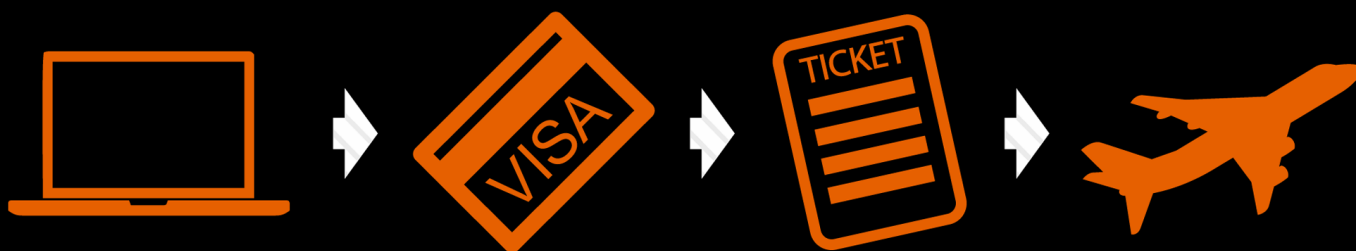
УЗНАЙ, ЧТО ДУМАЮТ ДРУГИЕ ;)



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