

А.С. ГЕНКИН

# ПЛАНЕТА WEB-ДЕНЕГ

УЧЕБНОЕ  
ПОСОБИЕ

KNORUS

А.С. ГЕНКИН

# ПЛАНЕТА WEB-ДЕНЕГ В XXI ВЕКЕ

Рекомендовано Учебно-методическим центром  
«Классический учебник» в качестве **учебного пособия**  
для студентов высших учебных заведений

**Клорус**

МОСКВА  
2008

УДК 336.74  
ББК 65.262.6  
Г34

**Рецензенты:**

**В.С. Аксенов**, заведующий кафедрой «Финансы и кредит» Российского государственного гуманитарного университета, д-р экон. наук, проф.,

**Е.В. Родюшкина**, проректор по учебной работе Европейской академии экономики, управления и права, канд. экон. наук, доц.

**Генкин А.С.**

**Г34** Планета Web-денег в XXI веке : учебное пособие /  
А.С. Генкин. — М. : КНОРУС, 2008. — 576 с.

**ISBN 978-5-390-00147-9**

Автор книги — доктор экономических наук, член-корреспондент РАЕН, известен по монографиям «Эффективный траст: опыт Западной Европы и российская практика» (1999), «Денежные суррогаты в российской экономике» (1999), «Частные деньги: история и современность» (2002), «Планета Web-денег» (2003), «Захват. Корпоративные шахматы: игра на выживание» (2007), многочисленным статьям в экономической и юридической периодике, практик-консультант.

Книга является продолжением «Планеты Web-денег» в эпоху торжества электронных технологий, мобильных и бесконтактных платежей, когда и авиабилеты, и товары в супермаркете, и даже услуги государства приобретают экономичную электронную форму. Доступ к электронным платежам становится массовым, а сами электронные платежные системы приобретают одновременно социальный и стратегический характер.

Мир стал ареной захватывающих конкурентных поединков транснациональных финансовых корпораций, карточных и сотовых операторов за рядового потребителя. Научиться жить в новом мире поможет вам эта книга.

*Для студентов, экономистов, юристов, специалистов в области электронных платежей, предпринимателей, для всех, кто уже пользуется электронными и мобильными деньгами или собирается начать их использовать.*

УДК 336.74  
ББК 65.262.6

**ISBN 978-5-390-00147-9**

© Генкин А.С., 2008  
© ЗАО «КноРус», 2008

# ОГЛАВЛЕНИЕ

Слова благодарности .....	7
Предисловие .....	9

## ГЛАВА 1. КАКИМИ СТАЛИ В XXI ВЕКЕ...

1.1. Мировая резервная валюта .....	12
1.2. Мировые карточные системы .....	29
1.3. Попытка описания рынка ЭПС .....	40
1.3.1. Общие положения .....	40
1.3.2. Статистика мирового рынка ЭПС .....	57
1.4. Различные виды современных технологий ЭПС .....	64
1.4.1. Мобильные платежи .....	64
1.4.2. Бесконтактные платежные технологии (БПТ) .....	85
1.4.3. Бонусные программы лояльности .....	104
1.4.4. Е-билеты .....	113
1.5. США и американские ЭПС .....	116
1.5.1. Законодательная среда .....	116
1.5.2. Экономические аспекты .....	121
1.5.3. PayPal .....	124
1.5.4. Гугл Чекаут — угроза для PayPal? .....	138
1.5.5. Платежная система е-голд: «бодался теленок с дубом» .....	145
1.5.6. Другие игроки .....	160
1.6. Евросоюз и европейские ЭПС .....	165
1.6.1. ЕМІ-Директива 2000 г. и ее применение .....	165
1.6.2. Новейшие события .....	179
1.6.3. Moneybookers .....	195
1.6.4. Ирландская ЭПС Sentenial .....	197
1.7. Азия и азиатские ЭПС .....	200

## ГЛАВА 2. РОССИЯ В ЭПОХУ ЭЛЕКТРОННОГО РАСЦВЕТА

2.1. Статистика бурного роста .....	215
2.2. Основные электронные платежные системы .....	225
2.2.1. Система Webmoney Transfer .....	225
2.2.1.1. Общее описание системы .....	225
2.2.1.2. История системы .....	229



2.2.1.3. Статистика системы .....	243
2.2.1.4. Юридическое оформление расчетов в системе .....	245
2.2.1.5. Сервисы системы .....	254
2.2.1.6. Вопросы безопасности .....	287
2.2.2. Cyberplat .....	291
2.2.3. ОСМП .....	295
2.2.4. Яндекс.Деньги .....	298
2.2.5. Moneymail .....	303
2.2.6. Rupay .....	306
2.2.7. Chronopay .....	309
2.2.8. E-port .....	312
2.2.9. Элекснет .....	315
2.2.10. Иные игроки .....	317
2.2.11. Новички стучатся на Олимп .....	323
2.3. Другие игроки рынка и смежные технологии .....	326
2.3.1. Операторы рынка мобильных платежей .....	326
2.3.2. Банки и карточные системы .....	336
2.3.3. Бонусные программы лояльности .....	344
2.3.4. Российские e-билеты .....	353
2.3.5. Системы денежных переводов .....	357
2.4. История конкурентных войн на рынке ЭПС .....	363

### ГЛАВА 3. ПРОБЛЕМНЫЕ МОМЕНТЫ ВЗРЫВНОГО РАЗВИТИЯ

3.1. Общий обзор проблем ЭПС .....	385
3.2. Борьба за точки доступа .....	388
3.3. Проблемы анонимности, идентификации, ЭЦП и антиотмывания .....	393
3.4. Регуляционный арбитраж и технологическая нейтральность .....	405
3.5. Технологии безопасности платежей .....	412
3.6. Юридические вопросы .....	419
3.7. Массовость и стратегический социальный характер услуг .....	430
3.8. Проблема фискализации .....	437
3.9. Модели развития рынка .....	440

### ПРИЛОЖЕНИЯ

Приложение 1. Глоссарий .....	454
Приложение 2. Библиография .....	468
Приложение 3. Список сокращений .....	495
Приложение 4. Патент Гугла .....	498
Приложение 5. Конфиденциальность и безопасность (Извлечения из документа, опубликованного на сайте Группы e-port) .....	501

Приложение 6. Извлечения из «Соглашения об использовании системы «Яндекс.Деньги» .....	507
Приложение 7. Схема работы ЭПС Киберплат .....	526
Приложение 8. Соглашение о борьбе с незаконной торговлей, финансовыми махинациями и отмыванием денежных средств .....	529
Приложение 9. Соглашения с гарантом системы WebMoney Transfer по WMR .....	532
Приложение 10. Соглашения с гарантом системы WebMoney Transfer по WMZ и WME .....	535
Приложение 11. Кодекс системы «Webmoney Transfer» .....	541
Приложение 12. Договор уступки прав требования и их учета (публичная оферта) .....	556
Приложение 13. Соглашение о трансфере имущественных прав цифровыми титульными знаками .....	563

---

## СЛОВА БЛАГОДАРНОСТИ

Приступая сегодня к обновленному и переработанному изданию «Планеты Web-денег», я испытываю некоторую ностальгию. В отрасли электронных платежей пионерский энтузиазм 5-летней давности по поводу новаций электронной эры сменился спокойной сытой мудростью. Рынок невозможно отрицать. Он состоялся, структурировался и имеет многомиллиардные обороты. Где были предсказаны одиночные месторождения — забили мощные фонтаны. На рынке правят бал все те же... и немного другие игроки. Я учился вместе с рынком и испытываю благодарность тем, кто, пожертвовав своим временем, в течение многочасовых бесед смог дать мне ценные уроки.

Если возможно предположить, что эти страницы уместят сразу несколько десятков достойных упоминания людей, специалистов и энтузиастов своего дела, сыгравших существенную роль в развитии идеологии, теории и практики российской отрасли электронных платежей, в формировании сообщества и освещении актуальных тем его бытия, то я попробую найти здесь место для искренней благодарности всем этим замечательным людям.

Алфавитный порядок перечисления уравнивает всех, от миллиардеров до талантливых одиночек... Впрочем, нередко вторые становятся первыми!

Спасибо вам,  
Петр Дарахвелидзе,  
Виктор Достов,  
Дарья Ждан-Пушкина,

Евгения Завалишина,  
Наиля Замашкина,  
Виктор Захарченко,  
Сергей Иванов,  
Алексей Ильин,  
Лола Кабилова,  
Борис Ким,  
Вадим Колосов,  
Дмитрий Коптюбенко,  
Алексей Курбатов,  
Алексей и Екатерина Ладыго,  
Владислав Лозовой,  
Павел Медведев,  
Александр Молотников,  
Мария Панферова,  
Михаил Папулов,  
Андрей Попков,  
Александр Рождественский,  
Андрей Севастьянов,  
Никита Сенченко,  
Александр Соболев,  
Сергей Солонин,  
Сергей Стеценко,  
Сергей Цыбульский,  
Наталья Чанышева.

Беседы, споры, дискуссии с вами немало помогли мне в нахождении пути для своих мыслей, в определении координат на сложном маршруте, которым движется сегодня российский рынок электронных платежных систем. Огромное вам спасибо. Надеюсь, после выхода в свет этой книги мы сможем увидаться с каждым из вас в отдельности и доспорить.

Особая признательность Андрею Михайловичу Трубицыну.

Отдельные слова благодарности хочется высказать представителям Финансовой академии при Правительстве РФ, докторам экономических наук, профессорам О.В. Голосову, Н.Н. Думной, Э.А. Уткину, А.Б. Фельдману, Т.В. Чечелевой, М.А. Эскиндарову, А.Ю. Юданову, а также В.С. Аксенову (РГГУ) и Р.М. Нурееву (ГУ-ВШЭ).

---

## ПРЕДИСЛОВИЕ

Дорогие читатели!

Вы держите в руках книгу, которая называется «Планета Web-денег в XXI веке». Возможно, многие из вас в эту минуту припоминают, что 5 лет назад выходила в свет книга с похожим, только более коротким названием «Планета Web-денег». Та книга (кстати, проданная — в значительной части тиража — на электронном аукционе за электронные деньги) была плодом многочасовых бесед с основателем электронной платежной системы WebMoney Transfer Андреем Михайловичем Трубицыным — и одновременно размышлением на тему, что случится, если все ростки нового, замеченные автором в электронной действительности России 2003-го, дадут свои всходы?

Где-то с год назад я подумал о переиздании прошлой книги. Было проведено голосование на сайте веб-ресурса<sup>1</sup> MoneyNews, посвященного вопросам обращения электронных денег, которое дало поразительные результаты. 40% той части опрошенных, кого заинтересовала тема, никогда не держали в руках книгу 2003 г. При этом что в сфере бумажных изданий на тему электронных денег наблюдается непонятный мне недостаток предложения, двух мнений не было — надо продолжать!

---

<sup>1</sup> Интернет-терминология еще только складывается. Поэтому автор не вправе навязывать то или иное написание терминов. В частности, мы рекомендуем писать «Интернет» (с большой буквы), «транзакции» (через «с»), «офлайн» (с одной буквой «ф») и т.д. Однако в случае приставки «веб-», нам кажется правомочным и русское, и латинское написание (что видно, кстати, и из названия книги!).

Однако сразу обнаружилось любопытное обстоятельство, удручающее и бросающее моим способностям вызов одновременно. Выяснилось, что сделать косметическую перелицовку прежнего издания невозможно ну никак. Что статистика за 2003 г. (год прошлого издания) устарела безбожно. Что описанный в прошлой книге как только зарождающийся, рынок российских электронных платежных систем (ЭПС) каждые три года растет на порядок. И наконец, что технические средства электронных платежей, рутинно используемые в 2008-м, 5 лет назад были попросту неизвестны и непредставимы не то что экономистом, но даже фантастом!

И у автора добавилось за эти 5 лет мыслей и деталей в биографии, связанных с теорией и практикой электронных платежей. Была работа по созданию с нуля юридической, бухгалтерской, экономической обвязки для российского филиала международной бартерной системы. Было консультирование одного из крупнейших игроков рынка, в котором — по опять же непредугадываемой случайности — крупным акционером оказался бывший однокурсник. Были контакты с уцелевшими энтузиастами частных локальных денежных систем, сумевшими донести свои концепции до глав весьма богатых регионов и найти там понимание. Было участие в деятельности Рабочей группы, которая по заказу МЭРТ РФ готовила отчеты о состоянии отечественного и зарубежного рынка электронных платежей и даже осмелилась дать свои рекомендации по подготовке проектов законов, регулирующих рынок. И были десятки встреч с людьми с мест, практиками ЭПС, которым — видно было — остро не хватает самого элементарного навигатора в бурном море электронных платежных технологий, понимания своего положения в координатах российского законодательства и экономической эффективности.

В прошлой книге был Манифест «Гомо электроникуса» (Человека электронного) и множество проникновенных фраз о победе «денежной революции». От них не отказываюсь, однако... Новая книга носит более скучный, рабочий характер. Да, денежная революция победила. Да, она это сделала неслыханно, бескровно и молниеносно. Так давайте засучив рукава работать на ее благо.

Как у любой уважающей себя революции, у нашей электронной денежной тоже есть свои враги. Перечислим основных: Несправедливая конкуренция, Монополизация, Запретительство, Киберпреступность. Ничего не поделаешь — врагов

надо знать в лицо и с ними бороться. Иначе не будет в России торжества электронных технологий.

Рынок ЭПС вошел в пору зрелости. На нем устанавливаются адекватные правила игры. Процесс протекает болезненно. Но легитимизация рынка, его вхождение в правовое поле — процесс необратимый.

Книга заявлена как «скучная» — однако автор старался не сделать ее снотворной.

Вы найдете в книге рассказ о том, как:

- американская машина правосудия «заломала» ЭПС е-голд;
- российские участники «терминальных войн» борются за доступ к конечному потребителю;
- две американские платежные системы, созданные эмигрантами из нашей страны, схватились в борьбе за мировое господство и позвали на помощь своих «мам» — мегакорпорации eBay и Yahoo!;
- рынок мобильных платежей триумфально проникает даже в кенийскую глубинку;
- попались незадачливые колумбийские отмыватели денег после многочасовой беготни по нью-йоркским банкам;
- спорили коммерсанты и милиционеры, можно ли приставить живого человека к каждому терминалу самообслуживания;
- дать и взять в долг в системе WebMoney;
- покататься в Гонконге на бесконтактном «Осьминоге»;
- Юрий Лужков расплатился за проезд в московском метро;
- распечатать электронный билет на офлайновый поезд;
- разменять электронную валюту на золотой слиток;
- животное-контрабандист было нафаршировано евро;
- Уго Чавес хотел отказаться от доллара;
- ученые всерьез узнавали, что испытуемые чаще забывают дома: кошелек или мобильный телефон?

Чтобы путешествие было комфортным и полезным, пользуйтесь оглавлением как навигатором. Допускается и рекомендуется перескакивание с темы на тему по интересам читающего.

Приятных Вам ощущений на Планете Web-денег!

С уважением к Вам и Вашему делу,

*Артем Генкин,*  
доктор экономических наук,  
член-корреспондент РАЕН  
artem@genkin.ru



---

## КАКИМИ СТАЛИ В XXI ВЕКЕ...

### 1.1. МИРОВАЯ РЕЗЕРВНАЯ ВАЛЮТА

Евро, альтернативная резервная валюта, которой верят центральные банки, становится все более ликвидным и значимым.

*Джанлука Бениньо. Лондонская школа экономики*

Доллар может быть нашей валютой, но это — Ваша проблема.

*Джон Конналли, министр финансов в администрации Президента США Никсона*

#### **В Форт-Ноксе все спокойно...**

Доллар США сегодня все еще является ведущей мировой валютой. USD является универсальным платежным средством в международном бизнесе, валютой-убежищем при финансовых и политических кризисах в других странах, а также объектом международных инвестиций благодаря большому объему высоконадежных ценных бумаг — государственных долгосрочных облигаций США. Доллар США по-прежнему занимает значительную долю в валютных резервах центральных банков различных стран.

USD является общепризнанной базовой валютой при котировке других валют. Он участвовал в качестве одной из сто-

рон сделки примерно в 87% всех транзакций на рынке Форекс (по данным на октябрь 1998 г.). Все это не может не проявиться в огромном влиянии экономики США через доллар США на мировые валютные рынки.

Все это так. Однако за последние несколько лет подмеченные в первой «Планете Web-денег» доллароборческие тенденции, если можно так выразиться, в мировой экономике усилились и консолидировались.

### **Игра против доллара продолжается**

Весной 2006 г. Иран объявил о создании нефтяной биржи на своей территории, где покупатели будут рассчитываться исключительно европейской валютой. До сих пор вся нефтяная торговля строилась на долларовом «фундаменте». Иными словами, обладатели евро сначала должны были купить доллары, а уж потом могли прикупить себе нефти. Это гарантировало устойчивый спрос на доллары и, значит, их высокий курс.

Сама по себе доля Ирана в мировой торговле нефтью — всего 4%. Но в сочетании с другими факторами (в том числе отметим огромный бюджетный и торговый дефицит в США) это могло бы привести к падению доллара.

Однако, по оценкам экспертов, помимо США не заинтересованы в резком падении доллара ни Европа, ни Китай, ни Япония. Да и Россия тоже, мы ведь за свою нефть получаем именно доллары. Поэтому при резком понижении курса доллара следует ожидать консолидированных усилий многих стран по его спасению.

### **Еще о причинах господства доллара**

В прошлом ряд факторов обеспечивал Америке высокую конкурентоспособность: преимущество в свободе (меньше налоги и регулирование), большой объем внутренних сбережений, финансирующих капиталовложения.

Это позволяло американскому бизнесу платить самую высокую заработную плату в мире, все еще производя наименее дорогие продукты. Были в Штатах когда-то и высокие процентные ставки по долларovým вкладам.

Все эти преимущества ныне утрачены. А вкуче с переоцененными фондовым рынком и рынком недвижимости это драматическим образом ослабляет доллар.

Фактически американская экономика функционирует таким образом, который был бы полностью невозможен, будь она

управляема нормальными рыночными силами. Однако, выпуская мировую резервную валюту, США обладали иммунитетом к этим силам, и таким образом их экономика развилась самым неестественным способом.

### **Почему старые факторы не срабатывают**

С 1990 г. США стали мировым нетто-дебитором.

В прошлом иностранные граждане, накопив доллары США, могли купить товары американского производства. Сегодня иностранные центробанки накапливают доллары, чтобы американцы могли купить иностранные товары. В прошлом прибыль от экспорта сделала Америку крупнейшим кредитором в мире. Сегодня, чтобы финансировать свой гигантский торговый дефицит, Америка стала крупнейшим в мире заемщиком. Резервный статус доллара позволяет «богатым» американцам непрерывно заимствовать и импортировать. Без такого статуса потребление Америки было бы ограничено собственным производством, а заимствования — внутренними сбережениями. В таком мире у американцев был бы намного ниже уровень жизни.

Доллар был первоначально принят как резервная валюта главным образом потому, что Америка затопляла мир дешевыми, высококачественными товарами промышленного назначения (конвертируемость в золото также играла свою роль). В Америке слова «это импортировано» были синонимом к «это дорого». Если покупка работала со сбоями, то обычно говорили «это, наверно, сделано в Японии». Японцам так трудно было преодолеть этот стереотип, что они даже маркировали свои товары «сделано в США»<sup>1</sup>. Сегодня все наоборот: импорт недорог, а отечественные товары дороги, японские товары теперь обладают репутацией качественных, а американские производители ее утратили.

Когда остальная часть мира наконец отойдет от доллара как глобальной резервной валюты, и Конгресс, и американские потребители с удивлением обнаружат, что брать деньги в долг стало дорого. Америка может поддерживать большой торговый дефицит, только если иностранные банки продолжают держать большое количество долларов в качестве резерва. Вся экономика потребления основана на готовности иностранцев держать американский долг.

---

<sup>1</sup> Schiff, P. The U.S. Dollar's Days as the World's Reserve Currency are Numbered // [www.safehaven.com/article-2758.htm](http://www.safehaven.com/article-2758.htm). 2005. 19 March.

В некоторый момент американцы должны понять, что Конгресс и система ФРС, которая разрешает создание новых денег указом, являются реальными виновниками эрозии долларовых личных сбережений и покупательной способности. Конгресс неуклонно тратит больше, чем Казначейство собирает в налогах каждый год, что означает, что американское правительство должно или заимствовать, или печатать деньги. Оба действия заставляют ценность доллара понижаться.

### Как уходил доллар...

Кризис на рынке кредитования в США станет окончанием эры доллара как основной валюты мировых резервов. Об этом заявил инвестор Джордж Сорос в январе 2008 г. на Международном экономическом форуме в Давосе.

«Текущий кризис — это не просто следствие падения рынка жилья, это конец 60-летнего периода развития системы кредитования, основанной на долларе как валюте резервов, — сказал Сорос. — Теперь другие страны проявляют все большее нежелание аккумулировать доллары».

Доля доллара в мировых валютных резервах снизилась до рекордного минимума в 63,8% в третьем квартале 2007 г., так как спрос на американские активы ослаб в результате кризиса на рынке жилья, говорится в отчете Международного валютного фонда. В четвертом квартале показатель составлял 65%. Доля евро за аналогичный период возросла до 26,4 с 25,5%, передает «Интерфакс» со ссылкой на агентство Bloomberg.

В прошлом году курс доллара опустился на 11% по отношению к евро и на 13% к иене. Его стоимость снижалась в течение пяти из шести прошедших лет.

В течение многих лет центральные банки мира держали большинство своих запасов иностранной валюты в долларах США. Теперь есть признаки, что центральные банки последовательно уходят от долларовых активов в другие валюты, такие как евро.

В 2003—2005 гг. последовательно снизили долю долларов в своих золотовалютных резервах Россия (начинавшая с почти 90%-ной доли долларов в резервах), Индонезия, Бахрейн, наконец, Южная Корея — на тот момент четвертый по величине держатель в мире долларовых запасов после Японии, Китая и Тайваня.

Имело ли смысл держаться за валюту, которая за 3 года потеряла около 30% своей ценности? Трудно сказать с уверенно-

стью, в каких масштабах идет изменение политики ведущих центральных банков: они часто не публикуют такую информацию. Они, возможно, не продают доллары, а только уменьшают покупки долларовых активов, таких как правительственные облигации США. Более сдержанно ведет себя Япония. Однако в целом в мире возникает образ евро как альтернативы.

Для американских экспортеров слабый доллар был должным событием, дав резкий рост их конкурентоспособности. Одновременно многие компании из ЕС увидели падение прибыли, поскольку они снижают цены, чтобы конкурировать с более дешевыми американскими продуктами и остаться на прибыльном американском рынке.

Американская экономика под весом своего обширного долга вынуждена продавать обесцененные активы по бросовым ценам крупнейшим держателям долларов (Китаю, Саудовской Аравии и т.д.), среди которых много стран, чья политика абсолютно не соответствует американским ценностям и образу жизни: но выбор невелик, когда вы стали крупнейшим должником в мире.

Приходится подозревать, что многие лидеры и просто люди за пределами США смирились бы с невзгодами экономического кризиса, который сопровождал бы потерю долларом резервного статуса, если бы это лишило США военного преимущества, а с ним и способности снова осуществить военный захват других государств.

### **Специфические «отказники»**

Даже торговцы наркотиками и отмыватели денег теперь предпочитают евро долларам. Исторически теневая наличная экономика всегда искала самые устойчивые и ценные бумажные деньги.

Самые большие благотворители США в течение прошлых двадцати лет — азиатские центральные банки — потеряли интерес к накоплению долларов США. Иностранные центральные банки понимают, что американские лидеры не имеют дисциплины, чтобы поддержать устойчивую валюту.

Как замечает Рон Пол<sup>1</sup>, «есть признаки, что мы теряем некоторых из наиболее преданных поклонников доллара: тор-

---

<sup>1</sup> Paul R. The World's Reserve Currency // Texas Straight Talk. 2007. 1 Jan.

говцев наркотиками, российских олигархов и торговцев черного рынка всех видов. Доллар популярен в официальной мировой экономике — это деньги, которые переходят от одного владельца к другому через компьютерные терминалы, чеки и телеграфные переводы. Но доллар был чрезвычайно популярен и в обширной мировой наличной экономике. Для американских туристов, китайских контрабандистов, украинских дилеров оружия и африканских диктаторов доллар долго был валютой выбора».

Боящиеся экономических кризисов теневые дельцы, туристическая отрасль и жители стран с нестабильными валютами любят доллар. По данным ФРС, в 2004 г. от 55 до 70% из общей массы в 700 млрд наличных долларов циркулировало вне США.

«Для большинства продуктов потеря в качестве клиентов международных наркокартелей и коррумпированных диктаторов Третьего мира была бы желательным результатом. Но [в случае доллара] эти парни представляют собой часть нашей давнишней и преданной основы», — продолжает Р. Пол.

### Неожиданные союзники

Французский министр финансов Эрве Геймар предупредил в декабре 2004 г. о возможной «экономической катастрофе»<sup>1</sup>, если США, Европа и Азия не будут сотрудничать, чтобы остановить падение доллара. Некоторые азиатские центробанки вмешались, чтобы воспрепятствовать укреплению курса своих валют. Но эксперты говорят, что есть немного возможностей международного скоординированного вмешательства. Поэтому США, несмотря на официальную риторику, счастливы извлекать выгоды из понижения доллара — пока оно происходит постепенно.

При этом США по-прежнему извлекают выгоду из импорта зарубежных товаров и экспорта своей инфляции в другие страны в форме обесценения долларов. А военная и политическая роль США особенно важны сейчас, в эпоху мирового терроризма.

Поэтому США не окажутся экономическим пигмеем рядом с гигантскими экономическими системами ЕС и Китая даже

---

<sup>1</sup> Moor K. World: Signs Grow Of Dollar Losing Favor As World's Reserve Currency // Radio Free Europe. 2005. 23 Feb.

согласно самым пессимистическим сценариям, в том числе и при появлении дополнительных резервных валют.

### Если евро встанет на смену...

Один из аргументов в пользу создания евро был тот, что евро быстро начнет конкурировать с долларом в статусе основной мировой резервной валюты и затруднит для США злоупотребление их «непомерной привилегией»: обесценивание доллара почти не налагает затрат на США, потому что его иностранный долг номинируется в долларах.

В пользу евро сыграли такие факторы, как:

- расширение еврозоны: больше людей принимают и используют евро, а с 2002 г. темпы роста количества наличных евро в обращении далеко опережают темпы роста долларов;
- начало эмиссии 500- и 200-евровых купюр сделало их более удобным способом концентрации богатства, нежели доллар, чей максимальный номинал купюры — 100.

В октябре 2004 г. был зафиксирован первый в истории факт крупномасштабной контрабанды наличных евро. Курьером был мул, тайником — его желудок, маршрут — из Испании в Колумбию, «поклажа» потянула на 197 тыс. дол.<sup>1</sup>

В том же месяце Фидель Кастро объявил, что в денежных переводах заграничных родственников жителям Острова Свободы доллар является нежелательной валютой, и порекомендовал использовать евро<sup>2</sup>.

В конце 2006 г. мировая пресса сообщила о важном событии: евро, новая валюта, созданная всего пять лет назад и используемая большинством европейских наций, вытеснил дол-

---

<sup>1</sup> Новый сомнительный «еврорекорд» отмывания денег был установлен на рубеже нынешнего года: таможня международного аэропорта Амстердама задержала пассажирку из Аргентины. Та пыталась нелегально провести 350 тыс. евро (снова евро!) в Доминиканскую республику. По образцу наркокурьера, она попросту проглотила деньги. После рентгена в желудке у подозреваемой внутри резиновых капсул были обнаружены купюры достоинством в 500 евро. Контрабандистка была задержана, ей предъявлено обвинение в нелегальном провозе валюты и незаконном ее отмывании.

<sup>2</sup> *Gross D. Euro Trash. Even Drug Dealers Are Giving Up On The Dollar // Slate Magazine. 2004. 28 Dec.*



лар США как наиболее широко используемая форма наличных денег. Теперь в мире больше евро в обращении, чем долларов.

При этом до 65% инвалютных резервов центральных банков все еще находилось в долларах против только 25% в евро<sup>1</sup>.

Нет сомнения, что угроза статусу доллара сейчас больше, чем в любое время, начиная с конца Второй мировой войны, восклицает автор статьи в «Санди Таймс». Вера в долгосрочные перспективы американской экономики остается сильной, и огромные и ликвидные финансовые рынки страны делают доллар очень привлекательным в качестве резервной валюты. Однако долговой кризис в США или резкий рост инфляции ослабили бы готовность иностранцев, особенно восточноазиатских центральных банков, держать в долларах такую часть своих резервов. Уже всерьез рассматриваются сценарии потери долларом роли «любимой валюты» в мировом масштабе<sup>2</sup>.

Евро был бы единственной вероятной заменой. Это — вторая по важности резервная валюта в мире, хотя и вторичная по отношению к валюте США. Экономика ЕС огромна (хотя не столь велика, как экономика США), открыта, финансовые рынки все более и более ликвидны, возрастает влияние ЕЦБ.

Для европейских компаний облегчилась бы внешняя торговля, поскольку с номинированием экспортно-импортных цен в евро снизились бы валютные риски. Еврозона извлекла бы выгоду от сеньоража в форме номинирования в евро больших и беспроцентных авуаров центральных банков стран мира. Кроме того, рост международной торговли повысил бы спрос на евро, так что в итоге еврозона смогла бы очень дешево финансировать внешний дефицит, как это делали США в течение многих десятилетий.

Американские технические специалисты учат европейские языки, чтобы эмигрировать на время контрактов в Европу и получать зарплату в евро.

Но есть и обратные стороны этих потенциальных преимуществ. Как эмитент главной международной резервной валюты, еврозона должна была бы справляться с различными внешними рисками, такими как структурная неустойчивость в мировой

<sup>1</sup> Paul R. *Op. cit.*

<sup>2</sup> Tifford S. The euro as the world's reserve currency? // Centre For European Reform. 2007. 15 Nov.

экономике, которая в большой степени ответственна за слабость доллара. Огромный американский дефицит текущего баланса — обратная сторона экономической политики, преследуемой восточноазиатскими правительствами. Интернационализация евро также затруднит управление запасом евро в обращении, что может сказаться в ненужном росте денежной массы и потенциально инфляции. Увеличение внешнего спроса на евро или заставит ревальвировать валюту, делая менее конкурентоспособным экспорт, или еврозона должна будет управлять существенным внешним дефицитом (а для этого ЕЦБ должен обладать большей свободой в проведении валютной политики).

Теперь ЕЦБ оказывается перед теми же самыми инфляционными соблазнами, что и ранее ФРС США. Аргументы «за» инфляцию включают растущее бремя социальной защиты, которое угрожает экономическим крушением общества. Европейские политические деятели захотят потратить деньги по своему разумению и, несомненно, будут требовать раздуть эмиссию (таким образом обесценивая евро), чтобы финансировать свои системы социального обеспечения.

Потенциал для конфликта в пределах еврозоны очевиден. Более сильный евро был бы проклятием для многих стран, например Франции, Испании и Италии, пекущихся о силе объединенной Европы. Но более свободная валютная политика была бы проклятием для стран, таких как Германия и Нидерланды, которые волнуются о низкой инфляции. Это усилило бы их существующие напряженные отношения с государствами ЕС с большими или растущими внешними дефицитами.

Руководство ЕЦБ уже не может не считаться с тем, чего хотят европейцы, арабы, китайцы...

Любопытен комментарий к статье от анонимного читателя: «Что, если больше природных ресурсов начнет продаваться за евро? Помнится, Саддам собирался сделать именно это. Что, если Россия решит торговать энергоносителями в евро, потом за ней последует железная руда бразильского гиганта горной промышленности CVRD, а затем Китай? Может ли евро быть призван к исполнению функций фактически мировой резервной валюты этими и тысячами других деловых решений? Или мы увидим множественные, конкурирующие за роль резервных, валюты: доллар, рубль (?), евро, иену и т.д.»

Рассмотрим и этот аспект.

### Нефть, ложь и доллары

Колин Ньюнан начинает свою программную статью<sup>1</sup> с констатации факта: доллар — фактически мировая резервная валюта. На начало 2005 г. американская валюта составляла примерно две трети всех золотовалютных резервов стран мира. Более 80% всех валютных сделок и половина всего мирового экспорта, а также все ссуды МВФ номинировались в долларах.

Но чем больше долларов обращается вне США или инвестируется иностранными владельцами в американские активы, тем больше остальной мир должен предоставить США товаров и услуг в обмен на эти доллары. Таким образом, США импортируют обширные количества товаров и услуг фактически бесплатно.

Поскольку очень много долларов, принадлежащих иностранным владельцам, не тратятся на американские товары и услуги, США в состоянии управляться с огромным торговым дефицитом год за годом без серьезных главных экономических последствий. США действуют как «потребитель последней инстанции», получая при этом крупную беспроцентную ссуду от остального мира.

Нужно помнить, что чем больше вы имеете, тем больше можете проиграть. И недавно начали появляться признаки того, как впервые за долгое время США могут начать проигрывать.

Как считает Ньюнан, одна из экономических целей, и возможно главная цель, создания евро была в его превращении в резервную валюту, чтобы бросить вызов доллару и чтобы Европа также могла получить кое-что ни за что.

Это, однако, было бы бедствием для США. Мало того, что они потеряли бы большую часть своей ежегодной субсидии от получения фактически бесплатных товаров и услуг, но вдобавок переключение ряда стран на формирование евровых резервов вместо долларовых снизит ценность американской валюты. Импорт начал бы стоить американцам намного больше, и как только вырастет число держателей долларов, которые начнут их тратить, США должны будут начать платить по своим долгам поставками товаров и услуг за рубеж, таким образом уменьшая американский жизненный уровень. Поскольку страны и фир-

---

<sup>1</sup> *Nunan C. Oil, Currency and the War on Iraq // [www.feasta.org/documents/papers/oil1.pdf](http://www.feasta.org/documents/papers/oil1.pdf)*

мы преобразуют свои долларовые активы в евровые, лопнут «пузыри» американских недвижимости и фондового рынка.

Есть лишь одно препятствие этому: нефть. Нефть — не только главный товар, продаваемый глобально, это — жизненная основа всех современных индустриализированных экономических систем. Если у вас нет нефти, вы должны ее купить. И если вы хотите купить нефть на международных рынках, у вас обычно должны быть доллары. До недавнего времени все страны ОПЕК соглашались продать свою нефть только за доллары. Это сводило на нет выгоды от обладания большим запасом евро: какой в них толк, если каждый раз, покупая нефть, вы должны конвертировать их в доллары? А США, таким образом, управляли мировым нефтяным рынком.

Ньюнан прогнозирует, что если ОПЕК решит принимать за нефть только евро, экономическое господство США завершится. Европе не нужно будет столько долларов. Япония, которая удовлетворяет более 80% своей потребности в нефтепродуктах за счет поставок с Ближнего Востока, перестала бы спонсировать США в качестве держателя гигантских долларовых инвестиций. А вот США как крупнейшему в мире импортеру нефти пришлось бы управлять активным торговым балансом, чтобы приобрести евро.

Чисто экономические аргументы за переход ОПЕК к евро кажутся очень сильными. Еврозона не имеет дела с огромным торговым дефицитом, не несет бремя долгов перед остальным миром, как США, и процентные ставки в еврозоне также значительно выше. Еврозона имеет большую долю в мировой торговле, чем США, и является главным торговым партнером Ближнего Востока. Но, конечно, это не просто экономическое решение.

Пока только одна страна ОПЕК посмела переключиться на евро: саддамовский Ирак в ноябре 2000 г. Это был успешный ход, поскольку в момент преобразования Ирака евро стоил всего 83 американских цента. Еще одна страна ОПЕК публично заявила о возможном переходе на евро с 1999 г.: Иран, который был с тех пор включен Джорджем У. Бушем в «ось зла».

Третьей страной ОПЕК, также выказавшей нелояльность к доллару, стала Венесуэла. При правлении Чавеса Венесуэла заключила бартерные сделки по торговле своей нефтью с 12 латиноамериканскими странами и Кубой. Доклад созданного ранее Чавесом «Международного семинара по будущему энергии», озвученный им же на встрече на высшем уровне ОПЕК в сен-

тябре 2000 г., содержит рекомендацию ОПЕК «использовать в своих интересах электронный бартер на основе высоких технологий и двусторонние обмены нефтью с покупателями из развивающихся стран», т. е. ОПЕК должна избегать применения как доллара, так и евро.

Как заключает Ньунан, все это — дурные вести для американской экономики и доллара. Возможно, это объясняет, почему США все более и более обращаются к своему второму инструменту доминанции в международных делах: военной силе.

### Новые претенденты

*Единая азиатская валюта «акю»*, сказал президент Азиатского банка развития Х. Курода в интервью журналу *Asia Pacific Perspectives*, может появиться через 20—30 лет. Планируется, что сначала новую валюту «попробуют на зуб» 13 азиатских стран, в том числе Япония, Китай и Южная Корея. Не исключено, что позже к ним присоединятся Гонконг и Тайвань.

Все страны — участницы этого проекта должны будут «привязать» свои национальные валюты к новоиспеченному акю. Ведь потом странам, вошедшим в «зону акю», придется проводить и общую экономическую политику. С помощью новой валюты они будут считать валовой национальный продукт и объемы внешней торговли стран-участниц. А Азиатский банк развития станет ежедневно публиковать курсы всех национальных азиатских валют по отношению к акю.

Эксперты не исключают, что одной из базовых валют при создании акю станет китайский юань. Не так давно президент крупнейшей в Сянгане финансовой структуры Винсент Чен заявил, что к 2025 г. юань станет третьей мировой валютой и поделит место под солнцем с долларом и евро<sup>1</sup>.

Есть и скептики, они не верят в успех акю. Дескать, единая европейская валюта была создана в странах, готовых к экономическому объединению, развивающихся в одном направлении и не претендующих на лидерство в Европейском регионе. Другое дело — Азия.

Газета «Гоцзи цзиньжунбао» сообщила, что «отец евро», лауреат Нобелевской премии по экономике Роберт Манделл 6 сентября 2006 г. во время лекции в Столичном университете

<sup>1</sup> Панина Т. Юань плюс иена равняется акю // Российская газета. Федеральный выпуск. 2005. 25 окт.

торговли и экономики отметил: «Вполне очевидно, что роль китайского юаня постоянно растет. Сейчас он уже стал четвертой важнейшей валютой мира, заменив на этом месте английский фунт стерлингов. По моим оценкам, к 2030 г. юань, вполне возможно, займет место японской иены и станет третьей мировой валютой»<sup>1</sup>.

Кстати, Виктор Геращенко считает появление в ближайшее время новых региональных валют вполне возможным, в частности, на базе старого или расширяющегося АСЕАН. Геращенко напоминает, что введение еврозоны «ударило по жизненному уровню европейцев, в основном, в сильных странах, таких как Германия, Италия, Франция — цены сразу подскочили, потому что им пришлось все проблемы вешать на себя. Так и там [в АСЕАН]. Особенно если кто-то, скажем, Индия или Китай, захочет играть активную роль стабилизирующего центра этого региона, исходя из объемов своего внутреннего продукта, а также импорта и экспорта, тогда может появиться какая-то другая региональная валюта. Говорили, по-моему, о возможной единой валютной зоне и в Латинской Америке. Могут преобразовать союз Канада, США и Мексика. Хотя у каждой из этих стран своя национальная валюта, но привязанность экономик ближе, чем у других стран. Так что этого нельзя исключить».

На вопрос, могут эти «новобранцы» стать мировыми резервными валютами, В. Геращенко ответил так: «Я не теоретик, но года три-четыре назад в журнале *EuroMoney* было предположение, что со временем будет три наиболее используемые мировых валюты: доллар, евро и китайский юань. Исходя из тех размеров экономики, которая у них будет складываться, и размеров внешней торговли»<sup>2</sup>.

Дж. Ям, руководитель Монетарной службы Гонконга (Chief Executive, Hong Kong Monetary Authority), в связи с обесцениванием доллара США поднимает вопрос о естественном сроке жизни резервной валюты.

Изучение прошлого наводит на мысль о существовании «естественного цикла» жизни супердержав длиной приблизительно в 100 лет. Это длится начиная с середины XV в.: от

---

<sup>1</sup> Источник: «Жэньминь жибао» он-лайн: <http://russian.people.com.cn/31518/4796983.html>

<sup>2</sup> Трофимова Е. Рубль никогда не станет мировой резервной валютой // *utro.ru*. 2006. 21 июля.

португальцев (примерно 1450—1530) превосходство переходит к испанцам (1530—1640), затем последовательно к голландцам (1640—1720), французам (1720—1815), британцам (1815—1920) и, наконец, до сих пор им обладают США.

Экономика страны-эмитента мировой резервной валюты в настоящее время стоит перед серьезными структурными проблемами, угрожающими ее жизнеспособности.

Среди этих проблем — низкая норма сбережения, большой дефицит текущего баланса, а теперь еще и большой бюджетный дефицит.

Беспокоит то, что всемогущий рынок, многократно усиленный информационными технологиями, может превратить исторически обусловленный процесс эволюции в кризис дестабилизации.

Дж. Ям с огорчением отмечает: «В настоящее время нет никаких доминирующих, альтернативных кандидатов на роль всемирной резервной валюты. Есть свои структурные проблемы в Европе и Японии, препятствующие их валютам принять на себя роль лидера». Однако гонконгский банкир тут же добавляет: «Ситуация может измениться за 20—30 лет, и в этой связи я должен указать на возможность ренминби [китайского юаня], стать таким кандидатом, если темпы реформы, либерализации, роста и развития на Материке [в КНР] останутся по-прежнему высокими»<sup>1</sup>.

То ли в шутку, то ли всерьез некоторые специалисты предполагают, что Дубай (*Объединенные Арабские Эмираты*) вскоре станет банковским и денежно-кредитным центром мира. Если там фактически начинают использовать золото как резервную валюту, не объявляя ее таковой, позволяя всем валютам конкурировать, то легко могли бы и принять положение о новой любой валюте страны. По некоторым оценкам, это укрепит валютную стабильность и дисциплину на мировых рынках и создаст валютный рынок золота как фактически мировой валюты.

### **А что же Россия?**

Российский рубль способен стать мировой валютой, заявляя еще в свою бытность первым вице-премьером РФ Дмитрий Медведев. «С точки зрения качества валюты рубль способен

<sup>1</sup> Yam J. The World's Reserve Currency // Hong Kong Monetary Authority. 2005. 6 Jan.



стать региональной валютой, а в последующем — и мировой валютой», — заявил он в интервью агентству Bloomberg 9 июня 2007 г. в перерыве заседаний Петербургского экономического форума.

Однако этой тенденции сильно противодействует ряд факторов. Причины, затрудняющие утверждение российского рубля в качестве мировой или региональной резервной валюты, в первую очередь, по мнению экспертов, следующие<sup>1</sup>:

- на основных товарных рынках РФ отнюдь не является поставщиком-монополистом, дабы диктовать свои условия покупателям;
- в мире физически накоплено мало рублей: рублевая масса в долларовом эквиваленте оценивается всего в 230—250 млрд дол.;
- память о дефолте 1998 г.<sup>2</sup>;
- негативная динамика внешнеторгового оборота со странами, потенциально способными воспринять рубль в качестве региональной резервной валюты;
- постоянный рост зависимости российской экономики от конъюнктуры мировых рынков сырья.

Отметим и оригинальную идею «евразийской единой валюты» президента Ассоциации российских банков Гарегина Тосуняна<sup>3</sup>.

---

<sup>1</sup> Тальская М. Рубль не будет одной из мировых резервных валют // Эксперт». 2006. № 14 (508).

<sup>2</sup> «Американский доллар много десятилетий остается лидером мировых внешнеэкономических расчетов в том числе и потому, что за всю историю своего существования США не пережили ни одного странового дефолта, а долларовые купюры, выпущенные сразу после Гражданской войны, в 1865 году, до сих пор имеют законную платежную силу», — объясняет руководитель консалтинговой группы «Банки. Финансы. Инвестиции» (БФИ) Александр Хандрюев. Рубль подобной стабильностью похвастаться не может. «Кроме того, сейчас доля США в мировом внешнеторговом обороте оценивается в 18—19 процентов, доля России — менее одного процента, — отмечает Александр Хандрюев. — А ВВП нашей страны составляет менее десяти процентов от ВВП Соединенных Штатов. Так что о какой-то реальной конкуренции рубля с долларом говорить явно преждевременно».

<sup>3</sup> По словам Тосуняна, было бы неплохо, если бы евразийские страны создали свою валюту и вывели ее на мировой рынок. «Однако при таком сценарии нужна склонность к долгосрочному планированию и большие амбиции», — отметил он. «Мир не должен быть однополярен не только политически, но и экономически. Сейчас существуют две мировые валюты: доллар и евро. Они постоянно конкурируют друг с другом: падение курса

### Прогнозы и ожидания

Станет ли евро в будущем превосходить доллар в качестве ведущей международной резервной валюты в мире, зависит от двух вещей: достаточно ли стран присоединится к еврозоне, сделав ее больше, чем экономика США, и будет ли американская макроэкономическая политика подрывать уверенность в ценности доллара путем инфляции и обесценения валюты?<sup>1</sup>

Доллар мог бы остаться или даже расширить свои функции как глобально привилегированная валюта, если бы США уступили, например, G20 (т.е. сообществу наций) право регулировать его.

Исследования показывают, что рост на 1% доли страны в мировом продукте (измеренном с учетом паритета покупательной способности) приводит к росту доли валюты этой страны в мировых золотовалютных резервах на 0,9—1,3%<sup>1</sup>.

Таблица 1

Доли валют в официальных идентифицированных золотовалютных резервах, %

Год	Доллар США	Британский ф.ст.	Японская иена	Евро
1991	50,6	3,4	8,7	—
1999	64,9	3,6	5,4	13,5
2003	63,8	4,4	4,8	19,7

По размерам ВВП (с учетом паритета покупательной способности) США на первом месте в мире, за ними идут Китай, Япония и Индия. Однако уже с января 2004 г. объединенная еврозона по этому показателю превосходит США!

одной из валют рассматривается противоположной стороной как политическая уступка», — отметил Тосунян и добавил, что обе стороны всегда будут стараться как можно сильнее укрепить позиции собственной валюты. «Валюта — это элемент суверенитета страны, ее устойчивость и экономическая независимость», — заметил Тосунян. По его прогнозам, в далекой перспективе курс евро и курс доллара должны сравняться и быть в отношении один к одному. (Красногорова Т. В мире может появиться еще одна мировая валюта // Новый Регион М. 2007. 23 марта.)

<sup>1</sup> The Euro as the World's Reserve Currency: A Progress Report // [www.econbrowser.com/archives/2007/11/the\\_euro\\_as\\_the\\_1.html](http://www.econbrowser.com/archives/2007/11/the_euro_as_the_1.html). 2007/29 Nov.

<sup>2</sup> Rajan R.S., Kiran J. Will the greenback remain the world's reserve currency? // School of Public Policy, National University of Singapore. 2006. Jan.

### Однако евро — «валюта без страны»

У Китая свои недостатки. Хотя и говорят, что вся Азия — потенциально «зона юаня», но неконвертируемость китайской валюты, слабость финансовой системы, узость фондового рынка, ограничения на рынке капиталов перечеркивают эти надежды на обозримое будущее.

Доллар останется доминирующей мировой резервной валютой. Но доля долларовых резервов будет постепенно неуклонно снижаться. Курс доллара, как пишут аналитики, будет управляться хрупким, сколь же и сильным, евро, ОПЕС и шанхайским фондовым рынком — и каждый из трех факторов сам подвержен нестабильности.

Зона евро, видимо, постепенно охватит Ближний Восток, Северную Африку и т.д.

Есть и обратное мнение, что евро не будет становиться мировой резервной валютой, поскольку относительно здоровая Германия, законно боящаяся инфляции, выдвигает требования эмиссионной дисциплины, тогда как Франция и Испания (с худшей, чем у США, ситуацией на перегретом рынке жилья) стремятся к свободным деньгам.

Возрастающее преимущество Лондона имеет мало общего с будущими перспективами евро. Своим статусом центра глобальных финансовых рынков Лондон больше обязан своему расположению между Азией и США.

Мир идет к системе нескольких мировых резервных валют, включающей доллар, евро и одну из азиатских валют. Этот процесс ускорится, если:

- европейские страны успешно преодолеют структурные различия и внутренние разногласия;
- еврозону усилит ряд стран Европы и прежде всего Великобритания с ее финансовыми рынками;
- ряд мировых биржевых товаров перестанет номинироваться в долларах: «нефтедоллары» станут «нефтеевро»;
- Япония войдет в стадию уверенного поступательного роста экономики;
- страны Азии создадут устойчивые союзы экономической кооперации и перестанут привязывать свои валюты к доллару США.

Когда пишутся эти строки, доллар уже неделю бьет свои же рекордные исторические минимумы, потеряв за несколько лет около 20% своей стоимости на мировом валютном рынке. Не кажется ли вам, уважаемый читатель, что некоторые из из-

вестных вам и мне электронных платежных систем отличались большей предсказуемостью и прозрачностью эмиссионной политики, а их валюты — большей стабильностью, обеспеченностью и ликвидностью, чем платежная система и валюта, описанные мною в этом разделе?!

## 1.2. МИРОВЫЕ КАРТОЧНЫЕ СИСТЕМЫ

У торговцев есть право выбора не принимать карту Visa, если ее прием не стоит ту цену, которую они платят за платежную сеть.

*Росетта Джонс, вице-президент компании  
Visa (США)*

В дополнение к гарантиям того, что наши партнеры смогут пользоваться всеми преимуществами наших инновационных платежных решений, во втором полугодии 2007 года мы удвоим наши усилия, чтобы к 2008 году программа SEPA стала реальностью. Ее создание приведет к возникновению конкуренции на всех этапах цепочки совершения платежей, что будет выгодно не только потребителям, торговым предприятиям и банкам, но и внесет вклад в развитие экономики всех стран зоны евро.

*Хавьер Перес, президент компании  
MasterCard Europe*

### **История развития карточных систем**

Сегодня кредитная карта контролирует четверть розничных платежей в США<sup>1</sup>. Заметными игроками на этом рынке стали Diners Club и American Express.

Идея электронных денег далеко не нова — впервые использовать предоплаченные карточки предложил еще американский ученый Эдвард Беллами в 1880 г., а первые попытки применения кредитных карт предпринимались почти 100 лет назад — в 1914 г. «Свою» банковскую кредитку первым выпустил Franklin National Bank в Нью-Йорке в 1951 г., а первую общенациональную банковскую кредитку эмитировал Bank of America в 1966 г.

---

<sup>1</sup> Visa CEO urges Mobile Payment Collaboration // Electronic Payments International. 2007. April. No. 238.

В том же году зародилась Межбанковская карточная ассоциация, давшая через 3 года рождение бренду Master Charge (в 1979 г. он стал называться MasterCard). Bank of America сформировал аналогичную ассоциацию банков-эмитентов в 1970 г. С 1976 г. их карточный продукт получил имя Visa.

В 1975 г. в США появляются первые банкоматы, а спустя 4 года — в 1979 г. — опять же в США были использованы первые электронные терминалы — EFTPOS.

В СССР первая карта была выпущена лишь в 1988 г. «Внешнеэкономбанком». Первую карту Visa выпустил в 1991 г. «Кредобанк».

В 1995 г. была создана первая моновалютная микропроцессорная карточка для мелких покупок (бельгийская компания Proton), а известная платежная система Mondex разработала первый в мире электронный кошелек.

Карточные операторы стали едва ли не мощнейшими игроками мирового рынка розничных платежей (до 25% розничных платежей в США, например), пережив даже обвинение в картельном сговоре и многомиллиардные штрафы.

### **Емкость рынка**

По оценкам аналитиков, по итогам 2005 г. на долю Visa приходилось 49,6% мирового рынка пластиковых карт, на втором месте была система MasterCard (23,9%), тройку лидеров замыкала American Express, занявшая 14,3% мирового рынка<sup>1</sup>.

### **ЭПС, наличные или карты: предпочтения потребителей**

Материалы исследования компании Gartner показывают следующие мотивации предпочтения ЭПС кредитным картам: большая безопасность (37,1% пользователей), единственный способ оплаты товара на онлайн-аукционе (36,2%), удобство ЭПС (не нужно вспоминать номер кредитки) (25%). Дальнейшие ответы пользователей:

- Удобнее, мне не нужно вспоминать номер при каждой покупке (25%)
- Быстро, не нужно тратить время на поиск карты (20,1%)
- Легче решить проблему в случае ее возникновения (18,8%)
- Такая оплата принимается везде, где я хочу делать покупки (13,2%)

<sup>1</sup> Бузин А. История электронных платежей // newsway.ru. 2006. 2 авг.

- Позволяет лучше контролировать средства при совершении покупок (10,3%)
- Покупки только в онлайн-магазинах, предлагающих такой способ оплаты (6,6%)
- Продавцы, принимающие такую оплату, более современны (5,9%).

За периодический возврат к использованию пластиковых карт в Интернете в качестве альтернативы высказались 27,9%.

Мнения рынка (в данном случае розничных продавцов) о сравнении традиционных кредитных карт с ЭПС многообразны. Приведем лишь наиболее характерные.

1. ЭПС помогают понизить затраты на процессинг по сравнению с кредитными картами. В экономически тяжелые времена такая экономия может означать грань между прибыльностью и убыточностью.
2. Торговцы уже планируют большие объемы продаж за альтернативные ЭПС. Это, в свою очередь, обусловлено переменами в поведении потребителей.
3. ЭПС больше не имеют альтернативного статуса. Напротив, они становятся господствующей тенденцией.
4. Большой вопрос для розничных продавцов — купили бы клиенты, которые выбирают ЭПС, те же товары по кредитным картам. Если да — то оправданы ли затраты на переход к новым технологиям и к ЭПС?
5. Многие ЭПС утверждают, что их пользователи обычно принадлежат к богатым слоям общества. По мнению г-на Марино, среднегодовой доход пользователя его ЭПС, *Bill Me Later*, составляет 75 000 дол., что много больше, чем у типичного интернет-покупателя.
6. Альтернативные ЭПС могут взимать меньшие комиссии, чем эмитенты кредитных карт, потому что они тратят намного меньше на маркетинг. По оценке Ф. Суи, аналитика из *Deloitte Consulting*, ЭПС тратят менее 5 дол. на приобретение каждого нового клиента, а эмитенты кредитных карт — более 250 дол.
7. Один респондент высказался коротко и откровенно: «Но ведь кто-то же должен заставлять *MasterCard* и *Visa* быть честными»<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> *Tedeshi B. Retailers Explore New Ways of Being Paid // NYT. 2007. 19 Nov.*

Многие американские бензозаправки открыто анонсируют две цены: покупателям за наличный расчет бензин обойдется дешевле, чем платящим кредиткой.

Многие малые предприятия жалуются, что их прибыль, и без того небольшая, сводится на нет издержками по обработке платежей.

Даже опытные торговцы говорят, что структура комиссий за прием кредитных карт запутанна и скрыта от клиента. К комиссиям таких систем, как Visa и Mastercard, отличающимся в зависимости от вида и типа карты, добавляются комиссии процессинговых компаний. Итоговая сумма затрат торговца по приему карты превышает 3%. (У карт AmEx и Discover структура цен прозрачнее, поскольку они работают с магазинами напрямую.)

Расходы на процессинг платежей — зачастую 3-я или 4-я по величине статья расходов для малого бизнеса. Поэтому многие торговцы стимулируют клиентов платить наличными или использовать основанные на ПИН дебетовые карты. В свою очередь, банки мотивируют клиентов использовать кредит. Так, программы лояльности многих банков не начисляют бонусные пункты по основанным на ПИН сделкам.

По оценкам, себестоимость обработки платежа на кассовом терминале супермаркета устройством на основе электронного просмотра отпечатка пальца и ПИН составит всего лишь около 15 центов.

### **Потребительские предпочтения**

Некоторые карточные компании и банки выделяют так называемые Generation P (Поколение Пластик) — это транжиры в возрасте 18—25 лет, которые все больше используют дебетовые или кредитные карты для повседневных покупок.

Удобство и скорость карточных электронных сделок привлекают пользователей, но они таят и ловушки. Те, кто не в состоянии отслеживать свое банковское сальдо, могут быстро попасть в финансово-опасную зону овердрафтов с их дорогими ставками.

Для расширения применения своих карт, например, Visa отменила требование подписи для сделок стоимостью менее 25 дол. Некоторые торговцы предлагают эту услугу по картам MasterCard. Обзор фирмы Bankrate.com (март 2007 г.) показал: почти все крупные банки США отменили по дебетовым картам все мелкие операционные комиссии.



Все больше потребителей, особенно молодежь, избегают наличных и бумажных чеков почти полностью. Согласно исследованию (осень 2006 г.) Experian Simmons Research (Флорида), около 70%, или 23,5 млн., 20-летних американцев имеют дебетовую карту и 53%, или 17,9 млн., имеют кредитную карту. Общенациональный обзор, проведенный для Visa в апреле 2006 г., показал, что 40% «Поколения П» платят пластиком за покупки стоимостью в 25 дол. и менее, по крайней мере, четыре раза в неделю. Три четверти опрошенных 1 000 держателей кредиток сказали, что никогда не выходят из дому без карты. Одна треть сказала, что редко имеет при себе наличные деньги.

25% опрошенных из Поколения П (и вдвое меньший процент их 45-летних отцов) используют именно карты для большинства микроплатежей (до 5 дол.).

В 2006 г. в мире прошло 350 млрд сделок на суммы менее 5 дол., на общую сумму 1,32 млрд дол., согласно исследованию MasterCard. В системе Visa в том же году прошло сделок стоимостью менее 25 дол. почти на 57 млрд дол. (рост за год на 16%)<sup>1</sup>.

Что покупает Поколение П? Согласно опросу Visa, 67% платят картами на АЗС, 54% — в фаст-фудах, 43% — в мини-маркетах, 22% — в кинотеатрах. Карты также часто используются в аптеках, при оплате аренды видеокассет, химчистки, парковки и платы за проезд в такси.

Распечатка покупок, оплаченных картами, помогает 79% опрошенных отслеживать и 58% управлять своими расходами.

### **Есть у дебетовых карт и недостатки**

Часто эмитенты умалчивают о дополнительных технических и операционных сборах и комиссиях. Еще одна проблема карт — высокие ставки по овердрафтам. Согласно одному отчету 2007 г., потребитель в среднем платит 2.17 дол. за каждый доллар дебетового сальдо по кредитной карте по текущему счету.

У дебетовых карт меньше средств защиты от мошенничества, чем у кредитных. Пользователь кредитной карты не несет никакой ответственности, если оперативно сообщил банку-эмитенту о потерянной или украденной карте. А вот пользователи

---

<sup>1</sup> Olson E. Who Needs Pocket Change When You've Got Plastic? // NYT. 2007. 17 June.

дебетовой карты, уведомив банк в течение 2 рабочих дней, отвечают в пределах до 50 дол., а затем их ответственность вырастает до 500 дол.

### **Visa**

В марте 2007 г. CEO Visa USA Дж. Ф. Кохлан отметил, что отрасль платежных карт и мобильная индустрия должны сотрудничать более тесно для наиболее полной реализации потенциала рынка мобильных платежей. Он заявил: «Имея в виду удивительно похожие дороги, пройденные этими отраслями, естественно, что мы пришли к конвергенции. Конвергенция платежей и мобильных коммуникаций не просто естественна — она неизбежна».

Мобильная платформа Visa служит гибкой строительной базой для развития отраслями финансовых услуг и мобильных телекоммуникаций решений в области мобильных платежей.

Visa сделала инвестиции в компанию dotMobi (интегратор продвинутых решений в области мобильной коммерции в среде Интернет) и заключила ряд стратегических альянсов, в том числе с компаниями Esgio (американский разработчик ПО для погашения мобильных купонов и мобильных билетов) и VerySign (основной американский провайдер электронной инфраструктуры — сотрудничество в области предоставления клиентам кастомизированного контента вкупе с безопасными платежными решениями). Visa также сотрудничает с производителем оборудования Qualcomm в целях интеграции мобильной платформы Visa в оборудование стандарта CDMA.

### **MasterCard Worldwide**

Эта компания также наращивает свои обороты. Ее результаты в Европейском регионе за второй квартал 2007 г. выявили стабильный рост таких показателей (по сравнению с тем же периодом 2006 г.), как объем покупок (14,7%), количество операций с наличностью (11,0%), количество выпущенных карт (18,2%), совокупный долларовый оборот (14,3%). На 30 июня 2007 г. банки-партнеры MasterCard выпустили в европейском регионе 164 млн карт MasterCard (не считая карты с логотипами Maestro® и Cirrus®). Во втором квартале 2007 г. в Европе было совершено порядка 1,390 млн покупок по картам MasterCard, а количество точек приема по всей Европе выросло до 8 млн. К 30 июня 2007 г. в Европе было выпущено 292 млн карт Maestro® и Cirrus®. Теперь

держатели карт *Maestro* могут приобретать товары в более чем 6,5 млн торговых точках по всей Европе.

### Хроника судебная

В 2004 г. возник спор, когда система *Visa* отказалась разрешить банку *Morgan Stanley* стать ее участником, потому что в США система конкурирует с этим банком, эмитентом карты *Discover*. *Morgan Stanley* впоследствии подал антимонопольную жалобу в Евросоюз. Лишь осенью 2006 г. стороны согласились уладить долгий спор о бизнесе в Европе. Согласно условиям соглашения, *Visa* разрешала *Morgan Stanley* присоединиться к ее операциям с кредитными картами в Европе, а *Morgan Stanley* забирал антимонопольную жалобу против *Visa*.

Компания *American Express* 15 ноября 2004 г. предъявила иск ассоциациям по выпуску кредитных карт *Visa* и *MasterCard* и 8 банкам о возмещении убытков от того, что истец назвал «враждебными конкуренции методами», которые отвратили 20 000 банков в США от использования его продуктов (кредитных карт). Иск появился спустя один месяц после того, как Верховный Суд отклонил апелляции *Visa* и *MasterCard* на ранее вынесенный вердикт суда о том, что две ассоциации нарушили антимонопольный закон, запрещая банкам выпускать кредитные карты для конкурирующих систем<sup>1</sup>.

*American Express* заявила, что стремится получить компенсацию за убытки от потерянного бизнеса, который мог бы насчитывать миллиарды долларов (хотя истец и не обозначил точную сумму). «Потребители понесли убытки от бойкота, будучи лишены конкурентоспособных альтернатив», — сказал Д. Бойес, ведущий адвокат *AmEx*<sup>2</sup>.

*Visa* заявила в ответ, что будет бороться, «потому что *American Express* уже получила то, что она хотела от суда — право выпускать свои продукты через участников *Visa*». *MasterCard* заявила, что суд был дезинформирован, добавляя, что «это будет совсем другим случаем, поскольку *American Express* должна будет доказать, что она понесла убытки и пострадала в результате политики *MasterCard* — а эти утверждения, как показывают реалии рынка, полностью необоснованны».

<sup>1</sup> О ходе этого процесса в первой инстанции было рассказано в нашей предыдущей книге.

<sup>2</sup> Цитируется по информационному сообщению агентства Рейтерс от 16 ноября 2004 г.

8 банков были также привлечены к суду, потому что они были или в настоящее время являются членами одного или обоих правлений ассоциаций кредитных карт. Среди них такие гранды, как J. P. Morgan Chase; Bank of America; Household Bank, подразделение HSBC; Wells Fargo. Присоединился к иску и 4-й участник карточного рынка, компания *Discover Financial*.

Не прошло и 2 лет с момента оглашения в 2004 г. антимонопольного решения суда, разрешившего банкам, которые выдавали Visa и MasterCard, также предлагать другие карты, как им захотела воспользоваться компания *Discover Financial Services*, подразделение инвестиционной группы Morgan Stanley.

Discover (эмитировал более 50 млн кредитных карт) стал впервые предлагать дебетовую карту банкам, которые ранее выпускали только карты от *Visa* и *MasterCard*.

AmEx заявила, что сократит свое подразделение по финансовому консалтингу, поскольку видит свое будущее в сфере эмиссии карт. Discover же находится под давлением со стороны компании-учредителя, Morgan Stanley, которая еще в январе 2006 г. публично обещала рассмотреть вопрос о продаже карточного бизнеса, если тот не покажет достаточный рост. Компании пошли разными курсами: American Express сосредоточился на уже завоеванной преуспевающей клиентуре, а Discover переместился в ценовую нишу среднего класса с новыми продуктами и услугами.

Логично American Express подписала договоры с двумя крупными банками, Citibank и MBNA, известными своей богатой клиентурой и высокими стандартами кредитования. Discover же начал работать с магазинами Wal-Mart и подразделением «Потребительские Финансы» компании General Electric.

До вынесения решения Верховным Судом, на июль 2004 г., Visa и MasterCard совместно доминировали на рынке кредитных карт, с более чем 80% выдаваемых кредитных и дебетовых карт, на American Express приходилось 9% и на Discover — 7%<sup>1</sup>.

American Express продолжила после решения суда сосредотачиваться на богатых клиентах, вместо того, чтобы преследовать стратегию рынка товаров массового производства. Это выгодная, хотя и высококонкурентная ниша; 10% всех клиентов по кредитным картам совершают четверть всех расходов. Компания создала совместное предприятие с MBNA, гигантским эмитентом кредитных карт. При этом American Express воздер-

<sup>1</sup> Данные Nilson Report.

жался от тесного партнерства с банками, несмотря на то, что оно предоставило бы American Express возможности роста и снизило бы финансовые риски.

Компания надеялась восполнить более низкий доход от сделок, увеличивая объем продаж, обрабатываемых в ее сети.

Visa и MasterCard говорят, что им нет дела до попыток некоторых их участников попробовать кое-что новое. Высокий рост применения как кредиток, так и дебетовых карт означает, что «пирог» постоянно растет, об этом же говорит и постоянное перемещение клиентуры к картам от наличных денег и чеков.

Индустрию сильно изменили антитрестовские законы. Bank of America и Citigroup, два из трех крупнейших эмитентов кредитных карт, подписались на предложение своим клиентам карт American Express, а финансовые подразделения HSBC и General Electric достигли соглашения с Discover. Притом что американский рынок кредитных карт в значительной степени насыщен, дебетовые карты и платежи с применением мобильных телефонов — области, наиболее созревшие для роста.

Последние новости — 7 ноября 2007 г. Visa согласилась заплатить 2,1 млрд дол. своему конкуренту American Express. Это стало рекордной суммой выплат по антимонопольным обвинениям. Мировое соглашение, прокладывая дорогу к ожидаемому весной 2008 г. IPO Visa, будет профинансировано банками-участниками системы.

Платеж произойдет в значительной степени за счет доходов от IPO, что уменьшит долги, но также и прибыль каждого из участников ассоциации Visa. Новая структура Visa как публичной компании, как ожидают, оградит акционеров от судебных исков в нескольких основных случаях, передав такие обязательства банкам-участникам ассоциации.

Но Visa все еще должна урегулировать иск компании Discover. Дело American Express установило точку отсчета, но пока неясно, будут ли убытки в случае Discover выше или ниже суммы в 2.1 млрд дол.

Судебный процесс может принести компании MasterCard свыше миллиарда долларов в убытках к уплате компаниям American Express и Discover. Ш. Гэмсин, представительница MasterCard, сказала, что компания «уверена в своем юридическом положении и полагает, что у нас есть сильная защита»<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> Dash E. Visa Agrees to Pay Amex \$2.1 Billion to Settle Suit // NYT. 2007. 8 Nov.

Медиатором в сражении между Visa и American Express был призван К. Файнберг, ранее возглавлявший Фонд компенсаций жертвам 11 сентября.

### Почему не Visa?

Почему нет на рынке ЭПС от ассоциации Visa? Такой детский вопрос я поставил полгода назад, беседуя с директором одной крупной российской платежной системы. Задав вопрос, я тревожно посмотрел на собеседника: может быть, это настолько очевидно, что спросить было верхом непрофессионализма, и меня больше не пригласят за уютный чайный столик? Но любопытство было сильнее страха.

Собеседник мой отнесся к вопросу вполне серьезно. Видите ли, сказал он, ввести в действие ЭПС под собственным брендом Visa может хоть сейчас — однако это моментально перечеркнет весь остальной ее бизнес, создававшийся десятилетиями. По всему миру карточка, принимаемая в системе Visa, эмитируется и маркетуется в рамках деятельности конкретного банка. Возникает своеобразное партнерство, в котором провайдер услуги по процессингу платежной операции (карточная система) и провайдер средства доставки услуги конечному потребителю (конкретный банк) честно и по взаимному согласию делят прибыли. И многомиллионная клиентура, носящая в карманах, допустим, карточку Visa от Сбербанка РФ, имеет двойную лояльность: системе и банку.

Что произойдет, когда (и если) карточная система запустит свою ЭПС?

Во-первых, ценовой «самострел». На рынке начнут свободно конкурировать две сходные услуги одного провайдера с ценами, округленно, 3% и 0,8% от суммы платежа. Никаких рекламных усилий не хватит, чтобы доказать массовому сообществу пользователей наличие гигантской разницы в классе двух услуг, оказывающей столь драматичное влияние на их цену. Козырь под названием «глобальность приема» карточной системе в соревновании именно с электронной — не подспорье. Во сколько раз в мире больше компьютеров с возможностью доступа в Интернет, чем любого рода терминалов и банкоматов, принимающих кредитные карты? Соответственно, чья доступность более массовая?

Есть и второй момент. С введением такой системы моментально теряется банковская лояльность прежней карточной

клиентуры. Чем искать банкомат или филиал родного банка с минимальной комиссией, чем терять дополнительную комиссию в банкомате или филиале чужого банка, проще начать совершать те же операции с домашнего компьютера, из собственной ЭПС карточной системы. Современный житель мегаполиса сверхзанят, его время очень дорого стоит, у него будет выбор между продуктами с разным уровнем временных затрат (десять минут против, условно, минуты на вход в программу и совершение операции) — как вы думаете, что он выберет?

И как себя поведут банки, обнаружив резкий отток выpestованной ими клиентуры в онлайн-бизнес бывшего партнера?

Пришла, правда, пора и для другого детского вопроса. А вечна ли сама Visa в своей «лидирующей и направляющей» роли на рынке? Россия видела немало попыток создать автономные карточные системы. Другой вопрос, что все (или почти все) амбициозные карточные проекты были несчастливы по-своему. Кого-то подкосил кризис 1998 года или смерть опорного банка системы. Кто-то остался на региональном или межрегиональном рынке, не сумев покорить московские просторы.

Многим кажется, что альтернативы глобальным карточным системам нет. Нам же думается, что «прореженная» усилиями регулятора российская банковская система к 2008 г. оказалась достойна карточного продукта, к которому имели бы прямой доступ не 10—15% участников, а, наоборот, 85—90%. Новый игрок неизбежно должен будет стать «дискаунтером», подстегиваемый снизу тарифами онлайн-ЭПС (с учетом их особенностей и рисков, но имея более широкий набор услуг, оправдывающий дополнительную тарифную премию), а сверху имея в качестве ценового ориентира тарифы 3—4 ведущих мировых карточных систем.

Международные перспективы такого игрока непросты — ему придется немедленно встраиваться в правовые и экономические условия различных стран. Тем более что много путешествующие российские владельцы карт не оценят по достоинству карту, не принимаемую хотя бы в десятке ведущих туристических стран мира, Европе и США. На это уйдет время. Зато на отечественном рынке перспективы такой системы будут с самого начала более радужными. В отличие от Штатов, где картельные сговоры в платежной области были судебным доказанным фактом, в России структура рынка такова, что разно-

родные игроки, по разным правилам иногда состязаящиеся на одном конкурентном поле, вряд ли договорятся задрать цены в ущерб конечному потребителю. Что нам с вами, читатель, только во благо.

А почему нет ЭПС от Билла Гейтса? Ее так удобно было бы устанавливать при инсталляции новой версии всенародно любимой операционной системы...

### 1.3. ПОПЫТКА ОПИСАНИЯ РЫНКА ЭПС

#### 1.3.1. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ<sup>1</sup>

Поскольку онлайн-шопинг продолжает расти, критично важно не только расширять ваш продуктовый ассортимент, но и предлагать альтернативные средства платежа.

*Марти Кин, старший вице-президент,  
e-ритейлер Bluefly*

#### **Общие положения**

Финансируемая Европейской комиссией Финансовая рабочая группа по Интернету (Financial Internet Working Group, FIWG) подготовила фундаментальный доклад по «институциональным платежным системам» (ИПС) и влиянию на них прогресса в интернет-технологиях.

По определению FIWG, платежная система (ПС) — формальное соглашение, разрешающее перевод денежной ценности. ПС состоят из 3 элементов: программного обеспечения по осуществлению переводов, сетевой инфраструктуры, связывающей членов и пользователей системы, а также коммерческих и операционных правил и процедур, описывающих доступ к си-

<sup>1</sup> При подготовке раздела использованы источники: *Коптюбенко Д.Б.* Квазиденьги: становление, особенности функционирования и перспективы развития // Дис. ...к.э.н. М.: ГУ-ВШЭ, 2007; *Папулов М.В., Генкин А.С., Курбатов А.Я., Жган-Пушкина Д.А., Коптюбенко Д.Б., Поддубный Б.Б.* Результаты анализа действующего законодательства Российской Федерации и практики деятельности электронных платежных систем, включающего в себя предложения по регулированию деятельности электронных платежных систем в России // отчет о научно-исследовательской работе // Заказчик НИОКР — Министерство экономического развития и торговли РФ, Исполнитель — ООО «ФТ Телеком». М.: 2007; *Лонатин С.* Электроденьги // [www.compdoc.ru/network/internet/digit\\_money/](http://www.compdoc.ru/network/internet/digit_money/); материалы К. Фестра.



стеме (как правило, ограниченный и иерархический), и его компоненты, и, наконец, текущие операции по переводу средств. Члены ПС, т.е. те посредники, которые напрямую соединены с системой, осуществляют переводы средств по поручению пользователей, не имеющих прямого доступа.

ПС многочисленны и покрывают различные области платежей, могут быть глобальными, как S.W.I.F.T., Visa, Europay/MasterCard, региональными или локальными. Часто их создают и контролируют банки, но ПС нередко обладают значительной операционной автономией и самостоятельным признанием на рынке. Помимо операционной роли, ПС играют ключевую роль в развитии платежных стандартов, во взаимодействии с пользователями и с властями. С набором критической массы обслуживаемых в ПС операций, денежные власти стали особенно чутко изучать вероятность крупных системных рисков из-за неполадок в ПС. Различные ПС часто не независимы, а взаимосвязаны и причудливо взаимодействуют. Отличительная черта ИПС — способность обслуживать огромные и быстрорастущие потоки платежей, в свою очередь, ставящая их в жесткую зависимость от развития информационных технологий. В 2000 г. крупнейшая ИПС, Visa International, объединяла 21 000 членов — финансовых институтов, выпустивших 1 млрд карточек, принимаемых в 19 млн точек во всем мире и создавших поток платежей в 1,6 трлн дол.

Розничные ПС объединенной Европы остаются фрагментарными и совсем не обслуживают трансграничные платежи, отмечалось в докладе FIWG.

### **Требования к электронным деньгам**

В свое время в докладе 1998 г. Европейский центральный банк посчитал важным установить минимальные требования в области систем электронных денег. Перечислим ряд наиболее важных, на наш взгляд, требований. Это прежде всего надежное и прозрачное правовое обеспечение: права и обязанности всех участников (пользователей, эмитентов, предприятий торговли и операторов) системы электронных денег должны быть четко определены и опубликованы. Важный императив — техническая безопасность: системы электронных денег должны располагать адекватными техническими, организационными и процедурными средствами защиты для предотвращения, сдерживания и выявления угроз безопасности системы. Немаловажна

и защита от преступных посягательств: при разработке и реализации систем электронных денег следует учитывать необходимость наличия защиты против их использования в незаконных целях, таких как отмывание денег. Кроме того, системы электронных денег должны предоставлять центральному банку любую информацию, которая может потребоваться для проведения денежно-кредитной политики. Наконец, на эмитентов электронных денег должно распространяться юридическое обязательство по их погашению — обмену на деньги центрального банка по номинальной стоимости.

### Преимущества электронных платежных систем

Как в специальной, так и в популярной и научно-популярной литературе выделяется целый ряд конкурентных преимуществ электронных платежей через ЭПС. Мы попытались выделить основные из них. Вот что получилось:

- доступность — любой пользователь имеет возможность открыть собственный электронный счет; сегодня ЭПС приняты не только интернет-магазины, но и крупные банки. ЭПС выходят за пределы Интернета. Некоторые ресурсы по определению не могут предоставить иных интерфейсов расчета, нежели электронные деньги; возможен доступ к счетам прямо с сотовых телефонов;
- удобство — двухсторонняя связь (вы можете как отправлять деньги, так и получать их мгновенно), избавление от посещения банка с заполнением кучи документов, доступ к системе возможен в любое время недели и суток;
- мобильность — вне зависимости от места своего нахождения пользователь может осуществлять любые финансовые операции со своим счетом;
- безопасность — использованием возможностей компьютера достигается высокая степень защиты доступа к денежным ресурсам, передача информации ведется с использованием протокола с кодовым ключом либо другими криптографическими алгоритмами<sup>1</sup>;

---

<sup>1</sup> В качестве примера в специальной литературе приводится принцип системы WebMoney. Для доступа к операциям с денежным счетом требуется 12-значный идентификатор пользователя, пароль, файл-кошелек и файл-ключ. При этом используется дискета, что делает хранение идентификационной информации автономной, то есть невозможной для считывания по сети. Применение таких мер защиты, не только программной,

- простота использования — для открытия и использования электронного счета не требуется специальных знаний;
  - оперативность — перевод средств со счета на счет происходит в считанные секунды;
  - информативность<sup>1</sup>;
  - анонимность — право на конфиденциальность покупки;
  - сопряженность с другими способами платежей<sup>2</sup> — электронные деньги в любой момент могут быть обменяны на обычные офлайновые деньги, и наоборот (способов множество — кассы обмена и дилеры в крупных городах, предоплаченные карты, банковский и почтовый переводы, перевод по системе «Контакт», платежные терминалы самообслуживания и банкоматы);
  - популярность — электронные деньги остаются единственной привлекательной альтернативой для оплаты в интернет-магазинах;
  - возможность выдачи и получения кредита в электронных деньгах;
  - и наконец, это статусно («это по-деловому», «это модно»...).
- Недавно вышел в свет целый сборник видеокурсов «Платежные интернет-системы», который, если верить его автору

---

но и в некоторой степени аппаратной, по утверждениям разработчиков, делает невозможным несанкционированный доступ. Кроме этого, вся информация внутри системы передается с использованием алгоритма защиты информации подобного RSA с длиной ключа более 1024 бит. Для каждого сеанса предусматриваются одноразовые ключи — они меняются один раз в час. Никто не сможет произвести оплату, используя информацию из предыдущей сделки (главный недостаток пластиковой карты). Перечисленные меры наглядно демонстрируют, что уровень надежности в расчетах электронными наличными на порядок выше, чем надежность расчета банковскими картами. А при расчетах с сомнительными поставщиками услуг электронные деньги представляют единственный благоразумный вариант.

<sup>1</sup> В популярной платежной системе Webmoney имеется возможность получать SMS-уведомления о различных событиях, происходящих на вашем счете: поступлении перевода, получении входящего сообщения от другого участника системы, или присланного вам счета на оплату. То есть даже находясь за многие километры от своего компьютера и вообще от точек доступа в Интернет, вы можете точно знать, кто и сколько перевел денег на ваш счет за то время, что вы не могли выйти в Сеть. Это бывает особенно важно при выполнении каких-то деловых задач, требующих скорости и своевременности ваших действий.

<sup>2</sup> В других источниках используются такие понятия, как «ликвидность», «конвертируемость» и т.п.

К. Ферсту, «за 12 часов прямо на экране компьютера научит вас использованию электронных денег с нуля». Все это свидетельствует о растущей популярности ЭПС.

### **Упрощенная типологическая классификация игроков рынка**

Различные классификации ЭПС были рассмотрены в нашей книге (Генкин, 2006). Однако не всегда есть надобность в подобном детализированном рассмотрении этого явления — иногда нагляднее для практических целей выступает упрощенный подход. Так, компания Roche & Duffay (2002) приводит классификацию ЭПС по принадлежности к 1 из 3 идеологий их организации: **системы управления счетом** (электронные безналичные платежи), **системы «электронных наличных»**, **шлюзовые или переходные системы**.

Для целей обобщенного анализа мы несколько видоизменим эту классификацию и будем говорить также о трех видах ЭПС (не считая различных гибридных форм):

- системы электронной наличности;
- карточные системы;
- платежные шлюзы.

### **ЭПС и государственное регулирование**

Инновации в области электронных денег (основанных на карточках, мобильных телефонах или компьютерах) — это технологический прогресс, новые продукты, новые участники рынка, новые структуры правительства по контролю за ЭПС.

В связи с этим возникает ряд насущных вопросов.

Как связаны альтернативные средства платежа с Центробанками?

Как они влияют на денежную политику?

Как они влияют на стабильность и предсказуемость спроса на деньги Центробанка?

Ведет ли падение спроса на деньги к безденежному миру?

Будет ли денежная политика играть какую-то роль в мире без Центробанков?

### **Взаимовлияние и взаимодействие**

Влияние платежных систем на денежную политику происходит по нескольким направлениям. Институциональные характеристики ЭПС влияют на денежную политику тремя способами:

- влияя на стабильность и предсказуемость спроса на деньги Центробанков, которые обычно служат окончательным средством расчетов на межбанковских рынках (а также на его структуру, предсказуемость, оборачиваемость и чувствительность);
  - влияя на объем предложения и на качество средств окончательного расчета<sup>1</sup>;
  - влияя на объем и ликвидность межбанковских рынков;
  - удерживаясь от превращения в источник непредвиденных и непредсказуемых шоковых воздействий на ликвидность.
- Что влияет на функционирование самих платежных систем?

- государственная политика в платежной сфере;
- новые технологии, делающие возможным возникновение **новых рынков**;
- новые продукты;
- новые механизмы управления рынком;
- либерализация, интеграция и консолидация финансовых и продуктовых рынков.

Другие авторы выделяют всего две группы факторов: 1) политические инициативы; 2) изменение спроса со стороны банков (например, в силу изменения резервной политики) и конечных пользователей (например, рост спроса на трансграничные платежные услуги в связи с глобализацией). Новые технологии в этой трактовке не имеют самостоятельного значения.

На платежные системы также оказывают влияние законодательные инициативы в сфере банковского бизнеса, финансовых рынков, прайваси, прав потребителей и борьбы с отмыванием незаконно полученных денежных средств.

Существуют различные подходы к изучению влияния трансформации платежных систем на денежную политику: экономико-исторический, институциональный, анализ общего равновесия и др.

Институциональные характеристики платежного рынка влияют на его операционные характеристики: эффективность (измеряемую, например, оборачиваемостью, средним размером потоков, временем исполнения платежного поручения), стабиль-

---

<sup>1</sup> В качестве занимательного факта: резервный банк Австралии предоставил доступ к услугам по окончательному клирингу взаимных обязательств небанкам!

ностью, отказоустойчивостью, степенью концентрации платежных потоков, природой и интенсивностью конкуренции среди ЭПС, структурой и уровнем издержек по доступу к ПС.

Либерализация, глобализация и консолидация ощутимо увеличили объемы оптовых платежей, при этом несоизмеримо возросли и потенциальные риски нарушения стабильности финансовой системы.

Правовое поле работы ЭПС формируется в первую очередь национальными (США) и наднациональными (ЕС) законодательными органами при существеннейшем влиянии (совещательном, консультативном, лоббистском) со стороны центральных банкиров.

### Специфические риски ЭПС

Электронным деньгам при обращении в рамках ЭПС присущи специфические риски.

#### *Риски эмитента:*

Правовая неопределенность статуса эмиссии (риск лишиться средств, вложенных в ЭД, если государство признает такую практику противоречащей законодательству).

Риск подделки электронных денег.

Риск «набега на банки»<sup>1</sup>.

#### *Риски держателя электронных денег, участника ЭПС:*

Правовая неопределенность статуса эмиссии.

Риск неисполнения контрактных обязательств (порою сделка между двумя контрагентами может быть признана недействительной, если в качестве оплаты были приняты ЭД).

Риск отказа от погашения электронных денег.

Риск потери конфиденциальной информации.

#### *Риски государства:*

Рост возможностей ухода от налогообложения (ЭД могут позволить экономическим агентам уходить в зоны, неподконтрольные государству, для осуществления сделок, выводить капиталы из одной страны в другую, минуя таможенные требования и другие ограничения, например валютного контроля)<sup>2</sup>.

<sup>1</sup> *McAndrews J. Banking and Payment System Stability in an Electronic Money World. — Federal Reserve Bank of Philadelphia, Working Paper. 1997. No. 97-9. P. 26.*

<sup>2</sup> *Kobrin S. Electronic Cash and the End of National Markets // Foreign Policy. 1997. Summer. P. 74.*

Риск «набега на банки» (в качестве гаранта стабильности банковской системы в целом)<sup>1</sup>.

### Парадигма развития рынка ЭПС

О том, что же является основной парадигмой в развитии рынка электронных платежей в нашей стране, идут нескончаемые дискуссии как среди практиков, представителей онлайн-ового платежного сообщества, так и в среде ученых.

Б. Ким в своем докладе на круглом столе, организованном CNews Analytics, «Электронные платежные системы: новая реальность» (февраль 2008 г.) привел интересную хронологию эволюции точек доступа к конечному потребителю. Итак, в 1990-м это были офисы операторов и банки, в 1994-м скретч-карты и дилеры, в 2000-м пункты оплаты, а начиная с 2004 г. — терминалы.

По мнению А. Соболева, основным содержанием эволюционного процесса на рынке ЭПС была диффузия услуг традиционных банков в высокотехнологичное пространство Сети.

Таблица 2

Диффузия банковских услуг в Интернете. Источник: А. Соболев

Этап развития/ Уровень проникновения услуг	Промышленный	Потребительский	Микроплатежи
1-й	Bank-client		
2-й		Cards	
3-й			Digital cash

Мы видим этот процесс несколько иначе, с учетом все возрастающего влияния новых электронных и мобильных (в том числе бесконтактных) технологий.

Совокупность трех выделенных цветом способов платежа (электронный платеж в офлайновой или онлайн-овой ЭПС, мобильный платеж, платеж с применением бесконтактных платежных технологий) мы и рассматриваем в настоящей работе под общим названием «электронные и мобильные платежные технологии» (сокращенно ЭМПТ).

<sup>1</sup> В соответствующем разделе третьей главы, посвященном вопросам безопасности платежей, будут особо рассмотрены операционные риски ЭПС.

Таблица 3

## Эволюция способов безналичной оплаты товаров и услуг

Ин-струмент/ Год начала	Кре-дитка	Препейд-карта	Платеж у дилера	Тер-минал	Мобиль-ный платеж	БПТ
1991	Карта-магазин					
1994		Скретч-карта-дилер				
1998	Электронный платеж в офлайновой или онлайновой ЭПС					
2000			Пункт оплаты — ТСП <sup>1</sup>			
2004				Терминал — ТСП		
2006					Мобильник — ТСП	
2006—2007						Спецкарта-ридер на основе БПТ

## Оценка пользователей услуг ЭПС

Замедление в формировании стойкого позитивного отношения населения к электронным кошелькам отчасти может быть объяснено и «финансово-психологическими» соображениями. Как известно, издержки, присущие осуществлению расчетов с использованием наличных денег, ложатся на плечи потребителей лишь опосредованно, в виде налогов. Общие затраты ряда европейских стран на обслуживание оборота наличных составляют от 0,5 до 0,75% ВВП. В частности, для Швеции этот показатель в абсолютных величинах составляет 1,1 млрд дол. в год, для Великобритании — более 5 млрд дол. Однако потребители, отказывающиеся от наличных в пользу электронных кошельков, не всегда получают за это адекватное «вознаграждение». Напротив, в ряде случаев они вынуждены нести дополнительные

<sup>1</sup> ТСП — торгово-сервисное предприятие.



расходы, связанные с приобретением и обслуживанием самого платежного инструмента. К примеру, в свое время использование карты Proton предполагало ежегодную плату в размере 4,95 евро<sup>1</sup>.

### Интересы торгового сектора

Торговые организации тратят значительно больше средств на обработку наличных, чем банки. Тем самым, казалось бы, формируется уникальная ситуация, когда практически все участники рынка, несущие львиную долю расходов по обращению наличных, заинтересованы в переходе на электронные расчеты.

Однако, как показал опыт миграции с наличных расчетов на кошелековую технологию, нужна продуманная программа мер, чтобы этот процесс оказался выгоден не только для потребителей, но и для торговцев. Примером здесь может послужить шведский проект Cash, который задумывался своими организаторами, прежде всего, как альтернатива наличным расчетам в торгово-сервисной сети. По оценкам, затраты розничных сетей на работу с наличными деньгами ежегодно составляли около 5 млрд шведских крон (625 млн дол.). Еще 6 млрд крон (700 млн дол.) расходовали на эти цели банки, в которых магазины имели свои счета. Кроме того, потери от хищения наличных денег кассирами в отдельных случаях составляют до 4% от общего объема продаж. В то же время ритейлеры не считают эти издержки столь существенными, чтобы перейти на кошелековые решения<sup>2</sup>. А другими преимуществами перехода на электронные расчеты они уже пользуются, принимая дебетовые и кредитные карты. Гораздо критичнее для торговых сетей совместимость кошельков с уже действующими в магазинах ЭПС<sup>3</sup>.

В литературе описывалась следующая проблема. На первом этапе развития ЭД некоторые крупные торговцы соглашались принимать у себя электронные кошельки, ожидая, что это

---

<sup>1</sup> Van Hove L. Why Cash Should be More Expensive // Wall Street Journal Europe. 2002. 25 March.

<sup>2</sup> Holmstrom J., Stalder F. Drifting Technologies and Multi-Purpose Networks: The Case of the Swedish Cashcard // Information and Organization. 2001. No. 11. P. 190.

<sup>3</sup> Как отметило руководство одной из крупных шведских торговых сетей в ходе опроса, проведенного специалистами местного университета (Umea University): «Карта Cash не совместима с некоторыми используемыми нами приложениями и плохо вписывается в нашу обычную практику работы».

увеличит приток покупателей<sup>1</sup>. К примеру, по оценкам компании Coca-Cola, значительная доля ее продаж в сетях торговых автоматов остается нереализованной только из-за того, что у покупателей не нашлось мелких купюр или монет. Однако сами потребители не спешили переходить на электронные кошельки, и рассчитывать на какое-либо заметное расширение розничной торговли за счет внедрения новой технологии продавцам, как правило, не приходилось<sup>2</sup>. В результате возникал замкнутый круг: покупатели выражают готовность перейти на электронные кошельки в том случае, если первый шаг в этом направлении сделают торговцы, а те, в свою очередь, ждут аналогичных действий от потребителей<sup>3</sup>. Ряд экспертов иронично охарактеризовали такую ситуацию, как «эффект курицы и яйца»<sup>4</sup>. Преодолеть его многие проекты смогли за счет эмиссии гибридных дебетовых карт, которые в зависимости от ситуации могли использоваться держателями в качестве как традиционной дебетовой карты с магнитной полосой, так и в качестве носителей локальных кошелековых решений. Таким путем пошли, к примеру, miniCASH в Люксембурге, Quick в Австрии и Chipknip в Голландии. Внедрение микрочипов с приложением электронного кошелька в стандартные локальные АТМ-карты стало популярным также в Бельгии и Финляндии<sup>5</sup>.

---

<sup>1</sup> *Issing O. New Technologies in Payments — A Challenge to Monetary Policy // Lecture to be delivered at the Center for Financial Studies, European Central Bank, 2000. P. 9.*

<sup>2</sup> *Chakravorti, Sujit. Why Has Stored-Value Not Caught On? 2004. P. 42.*

<sup>3</sup> «Согласно исследованию, проведенному [...] Convenient Store News и торговой ассоциацией Smart Card Forum, половина из 109 респондентов, представляющих 12 640 торговых точек, заявили, что они начнут принимать смарт-карты, если их будут использовать от 11 до 25% потребителей. Еще 15% торговцев указали, что аналогичным образом они поступят, когда смарт-картами будут пользоваться от 25 до 50% потребителей» (*Cook T. Smart Cards. Independent Banker, February 1998. P. 16, 18.*)

<sup>4</sup> Кстати, о вероятности появления такого рода проблем у операторов кошелековых схем экономисты говорили еще до того, как локальные электронные кошельки получили некоторое распространение. «Торговые предприятия могут согласиться принимать электронные кошельки в качестве варианта оплаты только в том случае, если положительный эффект от их использования, выраженный в увеличении числа операций, превысит издержки от перехода на данную схему» (*Wenninger J., Laster D. The Electronic Purse. Federal Reserve Bank of New York. Current Issues in Economics and Finance. April 1995.*)

<sup>5</sup> *Keep in Change // The Economist. 1998: 23 Nov. P. 73—74.*

Успех или неудача тех или иных кошельковых решений зависели и от числа торговцев, которых смогли привлечь на свою сторону их эмитенты. Ярким примером того, насколько критична заинтересованность крупнейших кредитно-финансовых институтов региона в участии в кошельковом проекте, служат проблемы платежной системы GeldKarte в Германии. С одной стороны, сотрудничавшие друг с другом банки-члены группы BVR (Bundesverband der Deutschen Volksbanken und Raiffeisenbanken) добавили электронные кошельки этой системы практически ко всем своим ЕС-картам. Еще одним активным промоутером GeldKarte стала Sparkassen-Finanzgruppe, включающая более 500 сберегательных касс (saving banks). Частные банки были менее активными в этом отношении. Второй по величине банк Германии Hypovereinsbank, имеющий около 8,5 млн клиентов, никогда не предлагал им GeldKarte. В июне 2002 г. из числа участников проекта вышел и Dresdner Bank, аргументировав свое решение низким уровнем спроса на электронный кошелек. Наконец, Deutsche Bank 24, имеющий 7,4 млн клиентов, с 2002 г. предлагает GeldKarte только как отдельную карту. В результате, как показало исследование консультационной компании InterCard Kartensysteme GmbH, в то время как на национальном уровне степень проникновения этого электронного кошелька достигает 68% от общего числа чиповых карт, в ряде регионов, где GeldKarte не поддерживается местными банками, этот показатель не превышает 26%. Это особенно актуально в отношении земель Восточной Германии<sup>1</sup>.

### Маркетинговая политика

Большую роль сыграл выбор кошельковыми системами стратегии экспансии в новые для себя географические регионы. Активное распространение электронных кошельков среди как можно большего числа пользователей могло стать успешным только в пределах небольшой по территории и количеству населения страны. В этом случае затраты на продвижение новой технологии и издержки координации действий участников системы существенно сокращаются, а положительный эффект от возможности проведения промоакций в масштабах всего

---

<sup>1</sup> Van Hove L. Six Smart Moves When Paying the Smart Card Game // The CAPCO Institute, Journal of financial transformation. 2004. No 12. P. 59. См. также: Коптюбенко Д.Б. Цит. соч.

локального рынка увеличивается. Характерно, что создатели ряда кошелековых проектов даже в небольших странах предпочли выходить на общенациональный уровень постепенно, распространяя свое влияние от города к городу. Так, например, поступил Banksys со своим проектом Proton в Бельгии. Несмотря на небольшие размеры страны, Proton потребовалось более двух лет для того, чтобы охватить значительную часть ее областей. Идеологи французского электронного кошелька Moneo, запущенного на несколько лет позже первых аналогичных проектов (что дало его создателям возможность поучиться на чужих ошибках), также пошли по этому пути<sup>1</sup>.

Другие кошелековые операторы сделали ставку на фокусирование своих маркетинговых усилий на отдельных регионах после того, как потерпели неудачу на общенациональном уровне. К примеру, как сообщается в годовом отчете швейцарской компании Telekurs за 2001 г., компания Europay Switzerland пересмотрела свою стратегию по продвижению электронного кошелька CASH только через 5 лет после его запуска в коммерческую эксплуатацию. В 2001 г. ее руководство представило новую концепцию развития: маркетинговые усилия компании должны были концентрироваться в городах, в которых уже существовала инфраструктура для оплаты проезда на общественном транспорте с помощью CASH. В том же году аналогичную маркетинговую стратегию начал реализовывать проект ZKA в Германии. В 2003 г. Мюнхен был выбран приоритетным рынком для продвижения GeldKarte<sup>2</sup>. В самом Мюнхене число операций с использованием GeldKarte только в первой половине 2003 г. возросло на 116%.

Итак, для успеха новых платежных продуктов на базе ЭПС необходима весьма гибкая маркетинговая политика со стороны эмитентов и операторов систем.

### **Фактор потребительских предпочтений**

Тенденции на карточном рынке Западной Европы и США в настоящее время таковы, что говорить о беспомощности эмитентов в отсутствии государственного вмешательства еще рано.

---

<sup>1</sup> Ibid. P. 57.

<sup>2</sup> По мнению Я. Хендрика, главы Совета директоров Euro Kartensysteme, этот шаг привел к росту интенсивности использования карт в стране в целом на 40—60%.

Скорее, речь может идти об отмирании локальных электронных денег, которые уступают место международным проектам типа Visa, MasterCard и т.д.<sup>1</sup> Важную роль в данном случае играет сетевой эффект, усугубляемый ненужной конкуренцией между эмитентами похожих платежных систем, несовместимых друг с другом<sup>2</sup>. Помимо фактора конкуренции и сетевого эффекта, выделяются также следующие причины неудач локальных платежных систем: недостаточная степень взаимодействия эмитентов электронных денег с традиционными финансовыми институтами, наличие развитых конкурирующих платежных систем, в первую очередь дебетовых карт, ошибки в определении целевого рыночного сегмента, а также неправильное позиционирование электронных денег среди их потенциальных пользователей<sup>3</sup>.

---

<sup>1</sup> Сочетая в себе высокую скорость проведения платежа, безопасность и удобство использования (а в ряде случаев — возможность осуществления офлайн-транзакций) с обслуживанием в глобальной сети приема, такие решения, как MasterCard PayPass, American Express ExpressPay и JCB QuicPay, а также недавно запущенная в коммерческую эксплуатацию EMV-совместимая карта Visa Wave могут составить локальным электронным кошелькам серьезную конкуренцию практически во всех сферах розничного бизнеса, включая те немногие узкие ниши, которые кошельковые схемы пока еще могут считать «своими».

<sup>2</sup> «С точки зрения сетевых внешних эффектов создание нескольких несовместимых друг с другом систем электронных кошельков примерно в одно и то же время может стать губительным для них всех. Причиной этого является тот факт, что несовместимость ведет к росту неопределенности среди потребителей и продавцов, сужает размеры рынка, увеличивая, таким образом, трудности с достижением критической массы» [Van Hove, 2004. P. 58].

<sup>3</sup> «С некоторой долей упрощения можно говорить, что окончательным портретом успешной европейской системы электронного кошелька будет система, активно продвигаемая в относительно небольшой стране и (или) та, которая будет внедряться поэтапно, где дебетовые карты имеют довольно значительное распространение, но функционируют в онлайн-режиме и (или) не могут быть использованы для осуществления небольших платежей, где все игроки в короткие сроки пришли к единому мнению относительно технологии так, что проблемы несовместимости не существует, где все основные банки приняли решение участвовать в системе и доказали свою лояльность к ней, а также где проект развития системы электронного кошелька получил поддержку по крайней мере у одного, а, возможно, у нескольких игроков из следующих секторов: общественные телефоны, автоматы для автоматической парковки автомобилей, торговые автоматы и общественный транспорт». [Ibid. P. 61].

Примечательно, что основным вопросом, которым задаются пользователи той или иной платежной системы, является вопрос о безопасности предоставления эмитенту персональной информации финансового характера. Проведенные опросы показывают, что держатели счетов PayPal чувствуют себя более защищенными (75%), чем пользователи карт Visa (48), MasterCard (43%) и AmEx (38)<sup>1</sup>.

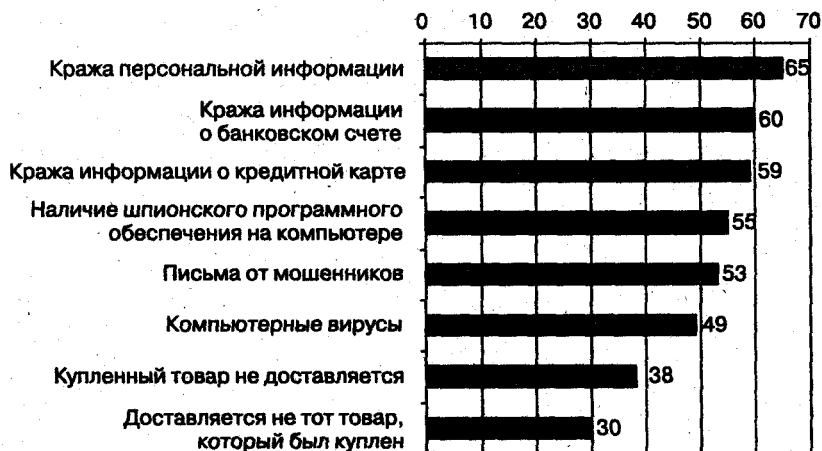


Рис. 1. Опасения пользователей платежных систем, %

Источник: PayPal, опрос 584 пользователей системы PayPal, осень 2005.

Одной из проблем в развитии ЭПС остаются предпочтения потребителями традиционных платежных продуктов. Так, исследование Vrije Universiteit Brussel на основе опросов бельгийских потребителей показало, что до сих пор большинство населения считают платежи с использованием наличных денег более дешевыми. Причем среди пользователей ЭПС и тех, кто ими не пользуется, предпочтения платежных продуктов отличаются. В таблице 4 дан ответ на вопрос, считают ли пользователи

<sup>1</sup> Изучалась доля тех, кто верит, что система позволяет осуществлять транзакции, не передавая важную информацию финансового характера. Источник: PayPal, исследование удовлетворенности клиентов, первый квартал 2006 г.

тот или иной платежный инструмент дешевым (электронная платежная система Proton является крупнейшей в Бельгии).

Таблица 4

Предпочтения в зависимости от дешевизны финансовых продуктов

	Не согласен	Скорее не согласен	Скорее согласен	Согласен
Наличные	-5	-4,9	14,2	7,2
Дебетовые карты (пользователи)	-24	-29,7	8,4	5,7
Дебетовые карты (прочие)	-32,9	-24,3	2,9	7,1
Proton (пользователи)	-8	-15	8,9	10,6
Proton (прочие)	-22,5	-19,4	8,1	7,2

Источник: исследование VUB-IPSOS для Banksys, июль 2004 г.

Исследование Forrester (рис. 2) дало следующие результаты (%): кредитные карты — 79, PayPal — 43, дебетовые карты — 39, подарочные карты — 85, чек, посланный по почте — 75, оплата по получении — 3, Yahoo Wallet — 1%<sup>1</sup>.

### Избыточная конкуренция на рынке

Любопытно, что ограниченность числа точек приема карт той или иной кошелековой системы даже на локальном рынке иногда становилась следствием конкуренции здесь двух или более такого рода проектов. В ряде случаев, например в Испании, где на одном пространстве конкурировали сразу три локальные схемы (Monedero 4B, VisaCash и Euro 6000), это приводило не только к снижению числа пользователей каждого по отдельности вида кошельков, но и к сужению рынка для кошелековых приложений в целом. Одновременное обращение на рынке нескольких похожих друг на друга продуктов вводило в заблуждение многих потенциальных держателей, которые в результате предпочитали вообще отказаться от использования электронных кошельков. В результате степень охвата жителей Испании кошелековыми решениями сегодня остается одной из самых низких в Европе.

<sup>1</sup> Источник: Технографическое исследование потребителей, первый квартал 2005 г. Изучались североамериканцы, совершавшие покупки в Интернете за последние 3 месяца.

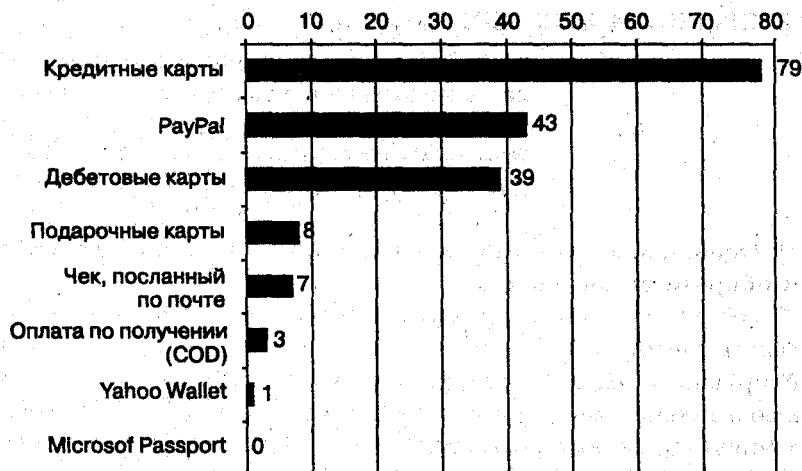


Рис. 2. Предпочитаемые способы оплаты при покупках через Интернет

Для решения этой проблемы многие разработчики электронных кошельков вынуждены были пойти по пути выработки единых стандартов. После нескольких лет конкурентной войны на единую технологию перешли кошельковые схемы Франции и Швейцарии. Голландские операторы пошли еще дальше. В апреле 1999 г., спустя три года после начала совместной работы, соглашение о переходе на единый стандарт подписали две голландских системы — Chipknip и Chipper. Однако уже в 2001 г. владельцы технологии Chipper банки Postbank и ING Bank приняли решение полностью отказаться от этого бренда и мигрировали на технологию Chipknip. Характерно, что регулирующие органы Финляндии не стали дожидаться, пока конкурирующие участники рынка «выберут» лучший кошельковый стандарт. Первая версия кошелька Avant была выпущена подразделением Центрального банка страны, что полностью сняло вопрос совместимости технологий.



## 1.3.2. СТАТИСТИКА МИРОВОГО РЫНКА ЭПС

Есть огромный дальнейший потенциал для роста электронной торговли. Если сохранятся нынешние темпы роста, то за 5 лет половина британского ритейла уйдет в онлайн.

Дж. Роупер, руководитель компании IMRG

### Оценка доли электронных платежных систем в безналичном обороте стран Запада

ЭД используются преимущественно для совершения небольших сделок. Так, например, одна голландская организация, эмитирующая ЭД, добилась резкого увеличения спроса на них исключительно благодаря тому, что с их помощью было удобно оплачивать парковку автомобилей<sup>1</sup>. Согласно исследованиям De Nederlandsche Bank (2005), интерес к использованию электронных платежных систем также велик при оплате услуг общественного транспорта и в автоматах по продаже напитков и пр. (рис. 3).

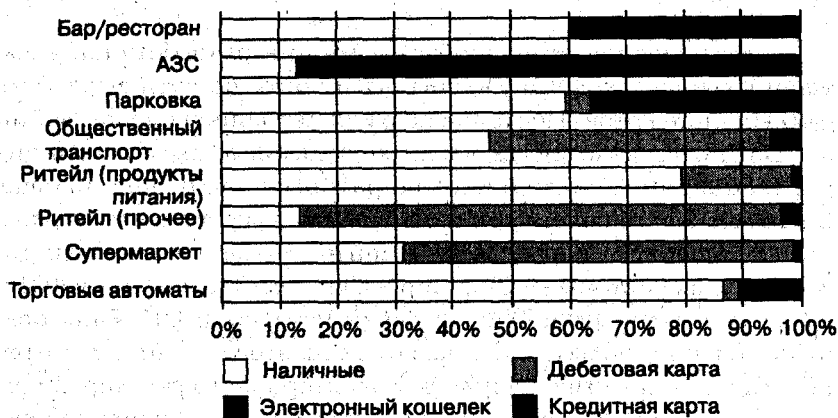


Рис. 3. Предпочтения потребителей по поводу выбора средства оплаты, % сделок<sup>2</sup>

В Бельгии, по данным Банка международных расчетов, средняя сумма покупки за электронные деньги превышала к на-

<sup>1</sup> Association of E-money Institutions in the Netherlands. Electronic Money and E-money Institutions. 2002.

<sup>2</sup> Источник: Jonker N. Payment Instruments as Perceived by Consumers // A Public Survey. DNB Working Paper # 53/September 2005. P. 10.

чалу 2004 г. 5 дол., во Франции она составляла 4,4 дол., в Голландии — 3,1 дол., в Швейцарии — 2,8 дол., в Германии — 2,3 дол., причем эти цифры почти не изменились с 1999 г.

Основной причиной ограничения оборота ЭД стали опасения об их безопасности. В частности, многие эмитенты решили ограничить депонируемую в электронный кошелек сумму эквивалентом 100 или 1000 дол. США. Средняя депонируемая на смарт-карту сумма ЭД составляет эквивалент 40 дол. В Германии к началу 2004 г. она составляла 28,6 дол., во Франции — 32,3 дол., в Бельгии — 37,8 дол.

Интересная статистика следует из данных Банка международных расчетов<sup>1</sup>.

Таблица 5

Число эмитированных карточек с функцией электронных денег на начало года, тыс. шт.

Страна	2000 г.	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.
Бельгия	7 898	8 396	8 543	8 271	8 803	8 979
Франция	н/в	н/в	319	838	1 272	1 160
Германия	60 700	60 700	67 597	67 597	62 817	63 912
Италия	32	45	30	310	668	1 432
Голландия	20 100	20 900	21 000	17 300	17 600	18 000
Швеция	540	593	557	490	293	н/д
Швейцария	3 137	3 355	3 524	3 692	3 889	3 983

Таблица 6

Число терминалов, принимающих к оплате карты с функцией электронных денег на начало года, шт.

Страна	2000 г.	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.
Бельгия	63 993	67 837	88 847	113 298	108 215	114800
Франция	н/в	н/в	13 644	69 172	105 801	77800
Германия	59 732	66 946	80 191	98 492	120 905	142300
Италия	3 605	6 485	6 644	5 481	7 754	143400
Голландия	125 807	133 548	148 207	164 863	180 108	192 300
Швеция	43 921	43 000	47 000	37 909	32 200	н/д
Швейцария	22 948	27 215	31 290	33 508	34 467	35 200

<sup>1</sup> Здесь и в следующих таблицах источник: *BIS, Statistics on Payment and Settlement Systems in Selected Countries, 2005, 2006.*

Несмотря на то что валовое число сделок с использованием электронных денег довольно значительно, их доля в безналичном обороте остается относительно низкой.

Таблица 7

Доля сделок с электронными деньгами в безналичном обороте на начало года, % от числа сделок

Страна	2000 г.	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.
Бельгия	3,3	4,1	4,4	7,8	6,8	6,3
Франция	н/д	н/д	н/в	0,1	0,1	0,1
Германия	0,2	0,2	0,2	0,3	0,3	0,3
Голландия	0,8	0,9	1	2,6	3,0	3,4
Сингапур	27,8	32,4	31,3	74,1	85,3	85,2
Швеция	0,4	0,2	0,1	0,1	0,0	н/д
Швейцария	1,2	2,1	2,3	2,2	2,0	1,9

Среди европейских стран наибольший удельный вес в структуре денежного оборота ЭД получили в Бельгии, где в начале 2002 г. они составляли около 1,6% от объема наличных денег в обращении, или 0,18% от величины M1. Среди новых стран-членов ЕС наибольший удельный вес электронные деньги получили в Латвии. В начале 2003 г. они составляли около 2,34% объема наличных денег в обращении, или 1% от величины M1<sup>1</sup>.

Карты с функцией ЭД задействовались в 2003 г. во Франции в среднем 14,2 раза, в Голландии — 6,2, в Швейцарии — 5, в Италии — 4,5, в Германии — 0,6 раза. Для сравнения: за тот же период обычные дебетовые карты использовались во Франции 97,8 раз, т.е. фактически чаще, чем 1 раз в 4 дня, в Голландии — 53,3, в Швейцарии — 41,2, в Италии — 21,7, в Германии — 18,5 раза.

### Сопоставление данных по ЕС и США

Чтобы получить представление об объемах платежного рынка ЕС и США, мы будем опираться на данные Красной книги (Банк международных расчетов) и Голубой книги (ЕЦБ)<sup>2</sup>.

<sup>1</sup> Кочергин Д. Влияние электронных денег на денежную массу // Вестник Санкт-Петербургского государственного ун-та. Сер. 5. Вып. 4. 2004. С. 94—95.

<sup>2</sup> См. также: Saurwein F. Data Appendix: Statistics on payment systems in the Euro area, the United Kingdom and the United States // Latzer M. (Project chair.) Institutional change in the payment systems by electronic money

По состоянию на 2002 г. в обращении вне кредитных учреждений находилось банкнот и монет на общую сумму 341,7 млрд евро и 630,6 млрд дол., или 110 евро (4,8% ВВП) на каждого европейца и 2185 дол. (6% ВВП) на каждого американца. За год по карточкам с функцией снятия наличных в среднем происходит от 12 до 20 снятий. За тот же период по дебетовым карточкам проходит в среднем от 30 до 50 платежей, по кредитным — от 14 до 31 платежа, по карточкам с функцией ЭД (здесь доступны данные только по Евро-зоне) — от 3 до 7 платежей.

Число сделок с основанными на картах ЭД в Еврозоне выросло с 71 млн в 1998 г. до 285 млн в 2002 г. (или с 0,39 до 1,21 сделки на каждого жителя).

В 2002 г. на один миллион жителей приходилось: в Еврозоне 23 института, предлагающих платежные услуги, 554 отделения банков и 190 почтовых отделений, в США соответственно 68, 275 и 296.

Число АТМ на один миллион жителей в США за 1991—2002 гг. выросло с 677 до 1220, а в еврозоне — с 577 до 717.

Средняя стоимость одной сделки за период с 1998 по 2002 г. выросла со 114 до 127 евро, а в США стабильно оставалась на уровне 68 дол.

В 1995—2002 гг. и в Еврозоне, и в США стабильно наблюдался ежегодный рост числа терминалов, количества и среднего объема сделок.

### **Банковские карты**

По состоянию на 2002 г. в Еврозоне было: 22 млн карт с ЭД, со средним остатком по счету 37 евро, 90 379 принимающих их терминалов, средняя стоимость сделки стабильно составляла 2,9 евро.

### **Изменения структуры рынка**

BCG (2003) спрогнозировала рост объема безналичных операций в Европе с 42% в 2003 г. до 57% в 2010-м. В США их доля останется стабильной на уровне 85%. Структура безналичного оборота изменится в сторону преобладания электронных платежей. Начиная с 2003 г. объем электронных безналичных платежей стабильно превышает объем операций с чеками. Ста-

стика по еврозоне, Великобритании и США показывает стабильное уменьшение числа операций с чеками и рост всех остальных безналичных операций (с дебетовыми и кредитными картами, кредитными трансфертами и прямым дебетованием, а также операций с ЭД). Новые участники входят на рынок, как правило, с электронными продуктами. При этом США более привязаны к чекам, дебетовым и кредитным картам, тогда как ЕС тяготеет к безналичным платежным инструментам, привязанным к счету (кредитные трансферты и прямое дебетование).

Таблица 8

Количество карточек на 1000 жителей (2002)<sup>1</sup>

Карточки	Вся Еврозона	Великобритания	США	Германия
С функцией:				
наличных	1 067	2 400	2 996	1 443
дебета	908	1 004	902	1 129
кредита	4,11	1 066	4 355	391
ЭД	393	Н.д.	Н.д.	819
Чековой гарантии	Н.д.	1 032	Н.д.	689

Таблица 9

Карты экономят время и издержки

	Средняя стоимость транзакции, дол.	Средний временной цикл 1 транзакции, дн.
Наличные и чеки	91,13	
Заказ наложенным платежом		11,2
Банковская карта	21,79	2,9

Источник: RPMG Research, 2003.

«Исследование потребительских финансов» (ФРС, 2001) показало, что 88% семей в США используют электронные платежи в одной или нескольких из 4 форм: АТМ-карты, дебетовые карты, прямой депозит (на банковский счет получателя — типично для выплат пособий и пенсий) или прямой платеж (электронным списанием с банковского счета клиента). В том числе

<sup>1</sup> При отсутствии данных за 2002 г. указаны последние доступные данные за более ранние годы.

около 70% использовали АТМ, 67% — прямой депозит, 47% — дебетовые карты и 40% — прямой платеж.

Потребители все чаще предпочитают пользоваться альтернативными платежными методами вместо кредитных карт как в онлайн, так и в офлайне.

Согласно исследованию компании Javelin Strategy & Research (сентябрь 2007 г.), в течение 5 лет объем онлайн-транзакций возрастет со 150,4 до 355,2 млрд дол. При этом объем альтернативных онлайн-платежей вырастет с 16 до 30%. Тому причиной — рост интереса пользователей к накопительным картам, моментальным кредитам и платежам с помощью электронной почты.

Доля кредитных карт, несмотря на рост в абсолютных цифрах долларовых объемов, снизится с 60 до 44%.

Эксперты ожидают рост доли онлайн-ЭПС с 5 до 11%, главным образом, за счет стремительного увеличения числа регистраций в системе PayPal. Объемы онлайн-транзакций по предоплаченным и подарочным картам возрастут на 5% благодаря росту числа точек приема таких карт и большей их доступности в целом.

### **Банковская индустрия и электронные платежи**

По данным компании Celent, внутрибанковские ИТ-расходы на некарточные платежные средства выросли с 497 млн дол. в 2002 г. до 1015 млн дол. в 2004 г.

В марте 2004 г. 34% банков США имели действующие, а 32% — развивали перспективные проекты, связанные с интернет-платежами. Те же показатели по мобильным платежам составили 39% и 26% соответственно<sup>1</sup>.

Расходы комбанков США на новые технологии составили 3,7 млрд дол. в 2003 г. и с тех пор стабильно росли на 10 и более процентов в год. Тем временем расходы мировых банков на B2B платежные решения выросли в 2002—2005 гг. с 49 млн до 108 млн дол.

В 1999 г. европейские банки тратили около 1 млн дол. в день на e-банкинг. К 2004 г. цифра увеличилась вчетверо, составив 1,4 млрд дол. в год, из которых 850 млн дол. идет внешним поставщикам. (Источник: Datamonitor).

<sup>1</sup> Источник: Treasury Strategies. 2004. Апр.

Таблица 10

Потенциальная упущенная выгода от обслуживания платежных операций банками США, млн дол.

Год	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Упущенная выгода	145	138	144	159	206	271

Источник: Celent Communications, 2003.

В 2004 г. в мире насчитывалось 122,3 млн пользователей онлайн-банкинга, в том числе в Западной Европе — 57,9, в США — 22,8, в Японии — 21,8, в остальных странах АТР — 13,8 млн. (Источник: International Data Corporation.)

### Электронная торговля в целом

Мировой рынок B2B электронной торговли вырос в 2002—2005 гг. с 1,9 трлн до 8,5 трлн дол. (Источник: Gartner Group.)

Таблица 11

Сопоставление оценок объема B2B платежей за 2004 г.

	Исследовательская фирма				
	IDC	Forrester	Yankee	Gartner	AMR
Оценка оборота, трлн дол.	2,2	2,7	2,78	3,95	5,7

Источник: epaynews.com

Таблица 12

Распределение доходов от электронной торговли по регионам, %

Год	Регион				
	США	Западная Европа	Япония	АТР	Остальной мир
2000	46	20	21	5	7
2004	38	33	12	10	7

Источник: IDC.

Таблица 13

Расходы на ЭПС, 2003 г., млн дол.

Субъекты		
Банки	Интернет-торговцы	Прочие
1400	100	200

Источник: BancBoston Robertson Stephens.

Из многообразия представленных статистических материалов мы выводим как минимум две очевидные тенденции:

- упреждающая миграция всех категорий основных действующих игроков финансового рынка в сферу электронных платежей;
- критическая важность каналов дистрибуции для получения новыми платежными инструментами конкурентных преимуществ на насыщенном традиционными банковскими услугами рынке.

## 1.4. РАЗЛИЧНЫЕ ВИДЫ СОВРЕМЕННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ ЭПС

### 1.4.1. МОБИЛЬНЫЕ ПЛАТЕЖИ<sup>1</sup>

*Проблема с мобильными P2P платежами в том, что эти технологические инновации конкурируют с гораздо более простыми опциями, такими как наличные и банковские переводы, которые широко укоренились в повседневном поведении людей.*

*Мишель де Люссане, аналитик Forrester Research*

После нескольких попыток мы наконец-то объединяемся вокруг единого подхода к использованию мобильных телефонов вместо наличных денег или пластиковых карт.

*Роб Конвей, генеральный директор GSMA (Groupe Speciale Mobile Association)*

#### **Определение**

Система мобильных платежей — это продукт интеграции платежных систем и мобильных интерфейсов, программно-аппаратный комплекс, позволяющий пользователя осуществлять платежные транзакции посредством своего мобильного телефона (или иного мобильного устройства) без необходимости внешней идентификации и открытия банковского счета.

#### **Технологии на смену**

Мобильные телефоны заменяют наличные деньги и карты в качестве метода оплаты за товары, говорят передовые статьи

<sup>1</sup> Использована информация CNews, K2Kapital.



в сегодняшних газетах. На кассе в супермаркете вы роеетесь в карманах и понимаете, что кошелек оставили дома. Все, чем вы можете расплатиться, — это несколько монет и старый билет на автобус. Вы вот-вот покраснеете и станете извиняться, однако, если вспомните, что у вас с собой есть еще и мобильный телефон, делать этого не потребуется.

В этой ситуации все, что вам необходимо сделать, — это поднести свой мобильник к специальному ридеру, и сумма за покупки будет моментально списана с вашей кредитной карты. Не ограничившись заменой вашего обычного телефона, MP3-плеера, камеры и будильника, производители сотовых телефонов нацелились и на замену ваших кошельков.

Аналитики предсказывают: новое поколение мобильных телефонов будет соединено с вашей дебетовой или кредитной картой. Над этим совместно работают операторы мобильной связи, банки и компании-эмитенты кредитных карт. Они прогнозируют, что новая технология оплаты потенциально заменит кредитные карты и наличные. При помощи новой технологии заниматься шопингом станет возможным, взяв с собой лишь телефон.

Группа банков и производителей мобильного оборудования в 2000 г. основала так называемый Mobey Forum — консорциум по разработке и продвижению мобильных финансовых технологий. На сегодня участниками консорциума являются такие уважаемые организации, как ING, Rabobank, Telenor, TeliaSonera, южнокорейский мобильный оператор SK Telekom.

Зимой 2003 г. четыре крупнейших оператора сотовой связи Европы: испанская Telefonica Moviles SA, немецкая T-Mobile AG и британские Orange SA и Vodafone Group plc — объявили о своих планах сформировать Ассоциацию сервисов мобильных платежей (Mobile Payment Services Association) для быстрого внедрения в эксплуатацию мобильных платежей. Гиганты сотовой связи хотели предложить всем участникам цепочки мобильной оплаты безопасную и гарантированную систему мобильных платежей. По словам Тима Джонса, исполнительного директора Mobile Payment Services Association: «Ввод такого сервиса, как мобильные платежи, приведет к революции в области мобильной коммерции. Появятся новые типы компаний, специализирующиеся на обработке мобильных платежей»<sup>1</sup>. Примечатель-

---

<sup>1</sup> Гиганты сотовой связи предлагают безопасные мобильные платежи // Internet.ru 2003. 27 фев.

но, что вначале операторы оценивали рынок мобильных платежей как ограниченный и планировали обрабатывать мобильные платежи, не превышающие 10 евро.

Действительность не только добавила оптимизма операторам рынка мобильных платежей, но и буквально озолотила их.

### **Емкость рынка**

Недавний опрос компании Visa дал следующие результаты. 57% опрошенных заявили, что были бы заинтересованы иметь мобильное устройство со встроенной платежной функцией, а 90% из этой группы оказались готовы доплачивать за наличие этой функции. 64% опрошенных в возрасте от 18 до 42 лет сказали, что поменяли бы мобильного оператора, если бы новый оператор стал им предлагать платежную опцию (при возможности сохранения прежнего телефонного номера), а 58% сменили бы свой банк при том же допущении. В то же время безопасность платежей по-прежнему критична для пользователей. Пять из шести опрошенных хотели бы, чтобы информация об их мобильных платежах отражалась не на экране мобильного, а через дебетовую карту или кредитку — в выписках с карточного счета<sup>1</sup>.

Согласно исследованию компании Jupiter Research (ноябрь 2007 г.), к 2011 г. объем мобильных платежей достигнет 22 млрд дол. (против 2 млрд дол. в 2007-м) с учетом использования технологий SMS, WAP, а также бесконтактной оплаты.

При этом исследователи отмечают, что доля мобильных платежей в совокупном общемировом объеме платежей остается по-прежнему низкой. Для сравнения: валовой объем операций компании MasterCard в 2006 г. составил 1,96 трлн дол.

Представители Jupiter прогнозируют, что к 2011 г. 52 млн человек будут использовать мобильный телефон для бесконтактных платежей. К этому времени уже около 12% находящихся в обращении мобильных — 470 млн — будут поддерживать технологию NFC. Все это обеспечит огромный потенциал для розничных продавцов, готовых принимать бесконтактные мобильные платежи.

По прогнозам, в 2008 году абоненты североамериканских операторов потратят на мобильные платежи 505 млн дол., а к 2010 г. этот показатель вырастет до 1,9 млрд.

---

<sup>1</sup> См.: Visa CEO urges Mobile Payment Collaboration // Electronic Payments International. 2007. April. No. 238.

Согласно опросам европейских интернет-пользователей, мобильные платежи становятся основным способом оплаты товаров и услуг в пределах суммы от 12,5 до 50 евро, обгоняя даже наличную валюту.

Исследование ABI Research (июль 2007 г.) обещает операторам глобального рынка мобильных переводов доходы порядка 8 млрд дол. к 2012 г. Согласно этому исследованию, мобильные платежи отнимут рынок, главным образом, у систем международных денежных переводов. Однако пока большинство стран требует наличия банковских лицензий для оказания услуг мобильных денежных переводов.

### Потребительские предпочтения

По данным опроса 800 потребителей, проведенный Visa USA (лето 2006 г.), 77% респондентов сложно провести целый день без мобильного телефона. Более того, 61% участников опроса в возрасте от 25 до 34 лет заинтересованы в покупках при помощи мобильного телефона. «Эти показатели означают, что мобильные телефоны для пользователей в США все быстрее становятся частью их повседневной жизни, — говорит Мишель Джейнс — директор отдела инноваций в Visa. — Новая технология позволяет им осуществлять все больше операций при помощи телефонов. Думаю, для банков это означает, что потребители станут требовать все больше приложений для телефонов, чтобы работать со своими финансами»<sup>1</sup>. Другое исследование показало, что более 50% респондентов хотят иметь больше возможностей электронных платежей, выделяя тот факт, что им не придется носить с собой наличные деньги. Почти вдвое больше пользователей предпочитают носить мобильные телефоны, нежели наличные (почти в 8 раз больше — в наиболее активной возрастной группе — от 18 до 34 лет).

Остается вопрос, кто будет контролировать отношения с потребителем: финансовые организации или поставщики услуг мобильной связи? Происходит конвергенция финансовых услуг и мобильной связи.

В конце концов, кто будет доминировать на рынке мобильных платежей, решит для себя потребитель. А он по-прежнему доверяет своим банкам. Кроме того, действительно ли мобиль-

---

<sup>1</sup> Юрьев Р. Американцы готовы к мобильным платежам // Банкир.Ру. 2006. 10 авг.

ные операторы горят желанием стать банками? У них ведь нет столь разноплановой и высокозатратной инфраструктуры обеспечения сделок, как у банков.

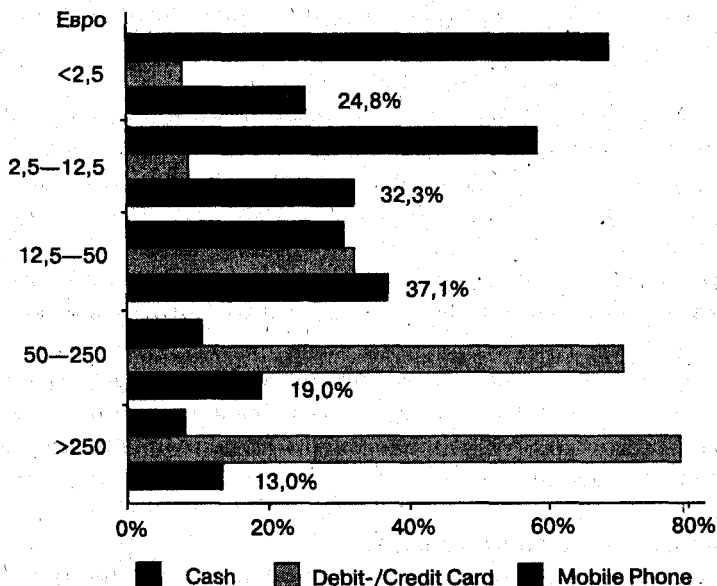


Рис. 4. Предпочитаемый способ платежа в Европе среди интернет-пользователей вне сети, %<sup>1</sup>

Склонность потребителей к банковским кредитным карточкам замедляет развитие рынка мобильных платежей. Исследование Jupiter Research предполагает рост оборотов отрасли до 20 млрд ф.ст. в год к 2009 г., но в основном за счет микроплатежей, а не крупных сделок. По оценкам Forrester, только 3% людей ведут банковские операции через свой мобильный телефон, и то большинство из них доверяют телефону лишь простейшие операции типа получения выписок о состоянии счета.

Технология мобильной оплаты может дать человеку обольстительный опыт покупки, объясняет Дж. Кац, директор Центра исследований мобильных коммуникаций в Университе-

<sup>1</sup> Источник: Speedfacts Online Research GmbH. mBanking // The Future of Personal Financial Transaction? Frankfurt, 2001.

те Rutgers: «Один из важнейших шагов вперед для жителей онлайн-мира — это развитие (возможности) покупки «по одному щелчку». Чем больше человек думает перед решением о покупке, тем большую неуверенность он испытывает. Вы помогаете создать в уме потребителей источник удовольствия и даете им возможность реализовать это удовольствие... Так и охотятся на наши материалистические души»<sup>1</sup>.

«Мобильные курьеры», компании Sprint и Verizon, каждая предлагали потребителям по 60 млн песен для загрузки.

Дж. Хэрробин, старший вице-президент по цифровым СМИ в Verizon, уверен: «Когда Вы что-то хотите, Вы можете до этого добраться немедленно через телефон».

В ряде стран, например США, приходится учитывать, что платежи кредитками связаны с общей потребительской культурой.

Перспектива купонов или рекламы по телефону, конечно, могла бы вогнать в дрожь людей, уже обеспокоенных тем, что каждый укромный уголок общественных мест переполнен коммерческими сообщениями.

### Как и для кого это работает?

С появлением мобильных телефонов GSM-абонент фактически стал обладателем карманного терминала, который можно задействовать не только для передачи голосовых сообщений, но и для пересылки данных. Таким образом, созданы предпосылки для использования мобильного терминала для осуществления платежных операций.

Проведение транзакций посредством мобильных устройств, в частности мобильных телефонов, является востребованной услугой. По сравнению с интернет-платежами, когда для оплаты нужно иметь под рукой персональный компьютер, либо с платежами с банковской карты, для которых необходимо устройство для считывания информации с банковских карт, с помощью мобильного терминала платеж можно осуществить в любом месте, в любое время (естественно, при наличии связи)<sup>2</sup>.

<sup>1</sup> Andrade P. At Starbucks, Songs of Instant Gratification // NYT. 2007. 1 Oct.

<sup>2</sup> См.: Сарьян В. и др. SIM-карты в сфере мобильных платежей // Connect! Мир Связи. 2006. № 2.

Три группы потенциальных ранних потребителей мобильных платежных услуг — это молодежь, люди, которые уже используют мобильный банкинг, и люди, которым принципиально недоступен офлайн-банковский сервис.

Мнение Д. Назарова, директора по коммуникациям российской ЭПС ChronoPay: «Услуги платежей на базе мобильных технологий действительно получили очень серьезное распространение в Европе. В странах Азии уровень проникновения подобных услуг еще выше. Это объясняется, с одной стороны, доступностью технологий, а с другой — существованием объективной потребности в самих услугах. При этом, несмотря на общий высокий уровень проникновения мобильной связи в России, инфраструктура подобных услуг пока развита довольно слабо, а это очень серьезно сдерживает развитие российского рынка мобильных платежей как такового».

### **Межотраслевые взаимодействия**

Операторы сотовой связи заинтересованы в сотрудничестве с ЭПС. Для поставщиков услуг связи организация мобильных платежей является хорошим путем повысить лояльность абонентов, а также увеличить выручку от продажи услуг.

На протяжении долгого времени возможность мобильных телефонов служить в качестве устройства для оплаты была очень интересна как производителям телефонов, так и банкам. Тарифы на звонки падают, конкуренция в Интернете между компаниями, предоставляющими дешевые или даже бесплатные звонки, набирает обороты. В такой ситуации телефонные компании все активнее ищут источники новых доходов.

Резко вырос интерес эмитентов кредитных карт к сегменту мобильных платежей. Они рассматривают Pay-by-mobile как способ подтолкнуть людей к совершению мелких покупок, за которые на данный момент расплачиваются наличными, а не кредитной картой. Две трети платежей в Великобритании все еще совершаются наличными: мобильный кошелек поможет эмитентам кредиток получить лакомый кусок от этих платежей. Кроме того, исследования показали, что люди чаще забывают дома кошелек, а не мобильный телефон.

Это означает приближение больших изменений в мире платежей, где электронные транзакции представлены не только кредитными карточками и Интернетом, но и удобством и схо-

жестью сотовых телефонов. Банкам не стоит затягивать с освоением новых технологий. Банки могут обеспечить пользователей услугами, которые дополняют беспроводные платежи, например отслеживание проведения транзакций, изменения платежей и мобильные купоны (фиксированный процент).

Для банков целевая аудитория мобильных сервисов — это молодежь. Основные прибыли призвана обеспечить именно она. Банки делают ставку также на всевозможные биллинговые сервисы. Десять ведущих банков США движутся сегодня по пути освоения мобильных платежей, и конкуренция очень жесткая. Небольшие банки между тем все еще вне игры, поэтому именно они смогли бы получить реальную выгоду от технологий<sup>1</sup>.

Конечно, вопросы остаются. Ограничат ли телефоны выбор потребителей одной банковской картой или они обеспечат так называемый мобильный бумажник, который так же, как в реальном мире, позволяет потребителям выбрать из выпущенной разными системами и банками кредитных карт?

Банки и эмитенты кредитных карт хотят сделать оплату телефоном максимально быстрой и легкой. Они вообще не одобряют требования дополнительных действий, таких как введение плательщиком пароля или ПИН. С другой стороны, именно защита паролем позволяет потребителям чувствовать себя в большей безопасности.

Пройдет немало времени, прежде чем потребители найдут достаточно ритейлеров с установленными считывающими устройствами, которые позволят оплачивать покупки с помощью телефона. Пока в США таких торговцев больше 20 000 — из 5 миллионов!

Сегодня технология и рынок наконец соответствуют друг другу по уровню развития, открывая дверь к дальнейшему развитию беспроводных платежей.

### **Технологический аспект**

Идея «мобильного платежа» возникла одновременно с появлением мобильного телефона. Долгое время оставался актуальным вопрос, как сделать процесс оплаты счетов за разговоры по мобильнику быстрым, эффективным и, главное, удобными.

---

<sup>1</sup> См. [www.Glenbrook.com](http://www.Glenbrook.com)

Три основные концепции мобильного платежа — это:

- 1) предоплатная покупка мобильного контента, оплата услуг Интернет;
- 2) платежи посредством отдельной ЭПС (в том числе и «текстовые» переводы денег);
- 3) самый современный — метод, основанный на технологии NFC.

Процитируем уже упоминавшуюся интереснейшую статью<sup>1</sup>: «Можно сформулировать общие требования для систем мобильных платежей, рассчитанных на коммерческое использование:

- удобство использования;
- безопасность транзакций;
- инвариантность к терминальному оборудованию;
- юридическая значимость и неотказуемость транзакций.

Для обеспечения безопасных мобильных платежей необходимо обеспечивать следующие функции:

- взаимная аутентификация;
- целостность сообщений;
- обнаружение факта повторного использования и обеспечение непрерывности последовательности;
- подтверждение получения;
- конфиденциальность сообщения;
- неотказуемость транзакций.

Подобные решения были успешно реализованы многими европейскими компаниями».

Пока наиболее популярны платежи при помощи технологии SMS и JAVA-приложений. «Привлекательность данного метода заключается в его доступности — сервис SMS-сообщений присутствует практически на всех мобильных терминалах. Из недостатков метода очевидны необходимость запоминания и неудобство набора сложных инструкций. Кроме того, SMS-сообщения на сегодняшний день не обладают юридической значимостью, т.е. в любом судебном споре не признаются документами, и в конфликтной ситуации обосновать свою позицию по поводу транзакции будет очень сложно. Кроме того, информация передается по открытому каналу без шифрования, со всеми вытекающими последствиями»<sup>2</sup>.

<sup>1</sup> Сарьян В. и др. Цит. соч.

<sup>2</sup> Там же.



Поставщик решений для мобильного банкинга и платежей, компания mFoundry (США) недавно объявила об очередном раунде финансирования своих разработок новыми стратегическими инвесторами. Среди них Motorola, PayPal, NCR, ведущие операторы беспроводной связи.

### **Технология «Активная печать»**

Снабженные камерой мобильные телефоны, оборудованные специальным ПО, позволяют делать покупку или получать информацию, указав экраном телефона на напечатанный штриховой код.

Эта технология, известная как «Активная печать», была разработана компаниями Hewlett Packard и Gavitec в попытке устранить грань между печатными СМИ и цифровыми СМИ.

Технология уже широко применяется в Японии и участвует в ряде британских проектов. Так, читатели газеты «Таймс» могут принять участие в новом конкурсе, только считав своим телефоном напечатанный код, который содержит информацию о конкурсе и инструктирует телефон о вводе информации о читателе-участнике. Станция Би-би-си разместила информационные стенды, содержащие считываемые телефоном штриховые коды, вдоль маршрутов 12 прибрежных прогулок.

Пока только 9 моделей телефонных трубок поддерживают новое ПО, но в будущем технология, вероятно, станет широко используемой. В Японии много новых телефонов идет уже с предустановленным ПО.

Активная печать могла бы облегчить мобильный доступ в Интернет, избавляя от необходимости набора длинных ссылок на сайты на клавиатуре мобильника. Вместо этого пользователи могут указать своими телефонами на штрихкод, напечатанный на эмблеме или рекламе, и связаться непосредственно с нужным адресом.

Можно также указать своим телефоном на, скажем, штрихкод гостиницы или ресторана и приказать, чтобы такси прибыло именно в это место.

В Японии система используется для оплаты за товары с помощью мобильных телефонов. Покупатели могут указать своим телефоном на штрихкод товара, который они желают купить, и стоимость товара будет добавлена к их счету за телефон.

## **Мобильные штрихкоды — новое слово в развитии технологий**

Все чаще в статьях и выступлениях звучат данные об использовании интереснейшей технологии — штрихкода в мобильном телефоне. Реализуется она путем отсылки на мобильный телефон WAP-ссылки, при открытии которой пользователем происходит загрузка штрихкода, считываемого затем сканером кассира (оператора, вахтера) или турникетом. С помощью этой технологии возможны такие продукты, как купон, дисконтная карта, флаер, билет, персональная карта, пропуск. В этом случае модель оплаты товара с помощью мобильного телефона выглядит так. Абонент отправляет SMS-запрос, в котором указывается сумма, необходимая для оплаты покупки. Сотовый оператор проверяет платежеспособность клиента и посылает ему SMS со штрихкодом. Код считывается сканером в магазине, и со счета клиента снимается сумма, необходимая для оплаты покупки.

### **Текстовые покупки**

Компания ShopText ввела систему, которая позволяет людям покупать продукты в реальном времени, просто посылая текстовые сообщения со своего мобильного, что избавляет от необходимости идти в магазин или даже посещать Веб-сайт.

Объявления о новых компакт-дисках, DVD и видеоиграх, рецензии в журналах на новый роман Гарри Поттера содержат текстовый код, набрав который можно купить эти товары. Некоторые концертные залы продают билеты, а благотворительные учреждения берут пожертвования текстовым сообщением.

ShopText — маленькая компания в Нью-Йорке, которая принимает заказы, заряжает деньгами кредитную карту потребителя и посылает товары. Чтобы использовать систему, потребитель должен сначала поместить телефонное обращение в ShopText, чтобы завести счет, определить адрес доставки и карточный счет. После этого все покупки могут быть сделаны одним нажатием клавиши.

Когда ShopText получает текстовые сообщения о пожертвованиях или покупках, компания дебетует кредитную карту, создаваемую им на файле покупателя и, если платеж возможен, посылает продукт с одного из своих складов по стране.

«Электронная коммерция представляет собой лишь часть полной розничной продажи. Сдерживающая вещь здесь — это

привязка к Интернет-связи, — говорит М. Каплан, основатель и главный маркетолог ShopText. — Мобильные телефоны связывают продукты со СМИ. Когда люди импульсивно решают совершить покупку, у них под рукой есть свой мобильник»<sup>1</sup>. ShopText был создан в 2005 г. внутри нью-йоркского рекламного агентства «Аномалия» и работал сначала с PayPal, а в ноябре 2006 г. заработал как самостоятельная компания.

«У меня всегда была мечта, что девочки должны быть в состоянии купить то, что находится в журнале, — сказала Сьюзен Шульц, главный редактор CosmoGirl. — Пока она просматривает журнал, я хочу, чтобы она сидела там со своим телефоном. Это будет очень диалоговым событием».

Система под названием Shop Smart Save прошла испытания в городе Халл и выводится на рынок. В программе принимают участие 17 000 магазинов, включая Somerfield, Coop, Budgens и Spar по всей стране.

Чтобы присоединиться к программе, покупатели отправляют SMS-сообщение на номер Shop Smart Save и получают персональный штрихкод. После чего специальные предложения отправляются им на телефон. Чтобы получить скидку на них, необходимо лишь показать свой штрихкод кассиру. ПО, установленное в кассовом аппарате, соединяется через мобильную сеть с базой данных Shop Smart Save. После этого на сумму покупок начисляются скидки.

Список компаний, которые будут предлагать скидки, включает в себя Red Bull, Procter & Gamble, Nestle и Mars. «Через некоторое время мы собираемся приспособить предложения под индивидуальные нужды каждого клиента», — заявил Марк Льюис, основатель Light Agency, которая разработала данную систему.

### **Транспортные и прочие решения**

Британская железнодорожная компания Chiltern Railways также планирует отправлять штрихкоды своим клиентам, которые заказали билет через Интернет. Штрихкод заменит билеты, он будет сканироваться на входе в поезд. В ходе пилотной программы было продано 6000 мобильных билетов на поезд.

Более 1400 магазинчиков и киосков продают билеты на въезд в центральный район Лондона, а более 100 паркоматов

---

<sup>1</sup> Story L. New Form of Impulse: Shopping via Text Message // NYT. 2007. 16 Apr.

самообслуживания принимают оплату. С 2003 г. можно также оплачивать парковку текстовым сообщением с мобильного. Система была установлена компанией по обслуживанию клиентов Capita в рамках контракта на сумму 230 млн ф.ст. с Лондонской транспортной компанией (TfL).

Новшество, введенное в сети кофеен Starbucks осенью 2007 г.: автоматическая загрузка на Ваш ноутбук или iPhone песни, играющей на заднем плане.

Сервис Digby, запущенный американской компанией 30 Second Software, ориентирован на пользователей смартфонов BlackBerry: загрузив приложение Digby, они могут покупать продукцию компаний Barnes & Noble, Godiva Chocolate и FTD.com.

### **Visa и мобильные платежи**

Первый шаг для развития своей концепции мобильных платежей Visa сделала в январе 2007 г., запустив мобильную платформу Visa Mobile, идея которой — доступность мобильных платежей и услуг для миллионов абонентов сотовой связи по всему миру.

Visa Mobile — универсальный набор технологических инструментов, приложений и стандартов безопасности для мобильных платежных услуг. Первая версия платформы предлагает решения для организации бесконтактных мобильных платежей в стандарте OTA и базируется на премиальных купонах. Модель работы такова: абонент отправляет специальный SMS-запрос, в котором указывается сумма, необходимая для оплаты покупки. Сотовый оператор проверяет платежеспособность клиента и посылает ему SMS-купон со штрих-кодом. Код считывается сканером в магазине, и со счета клиента снимается сумма, необходимая для оплаты покупки.

Visa International объявила о привлечении значительных инвестиций для развития сотовых платежных систем. Партнеры, которые получают финансовую поддержку:

dotMobi — консорциум, который занимается продвижением домена .mobi, созданного специально для сотовых телефонов;

Escio — стратегический партнер Visa в области разработки программного обеспечения для 3G-телефонов; ПО компании Escio позволяет приобретать купоны и чеки со штрихкодом при помощи мобильного устройства в существующих торговых точках или на POS-терминалах;

VeriSign — один из лидеров в сфере организации цифровых инфраструктур, который будет заниматься поддержкой платформы Visa Mobile;

Qualcomm — сотрудничество Visa и Qualcomm позволит реализовать технологию NFC и платформу Visa Mobile на мобильных телефонах, работающих в стандартах CDMA и WCDMA;

Kyocera Wireless — производитель мобильных устройств, который займется изготовлением первых опытных образцов, поддерживающих работу с платформой Visa Mobile.

На выставке беспроводных технологий CTIA Wireless 2007, которая проходила в американском городе Орlando (Флорида) в марте 2007 г., Kyocera Wireless и Visa International представили прототипы устройств и наглядно продемонстрировали работу платформы Visa Mobile. «С помощью мобильной платформы Visa хочет утвердить значение мобильных телефонов в качестве важнейших устройств в жизни человека», — сказал на пресс-конференции первый вице-президент Visa International П. Готье.

«Visa уже давно осознала важность использования мобильного канала для дальнейшего развития безналичных платежей и предоставления потребительских услуг, — добавил Готье. — Запуск платформы для мобильных платежей ознаменовал собой важный этап развития платежной индустрии. Это позволит начать тестирование инновационных мобильных платежных услуг и их внедрение на рынках по всему миру».

Платформа является гибкой и может облегчить эмитентам карт Visa, мобильным операторам и сервис-провайдерам распространение широкого спектра интегрированных услуг, включая мобильные бесконтактные платежи, удаленные платежи, платежи типа «клиент-клиент» (P2P), мобильные купоны, услуги управления счетом с мобильного.

«Находясь еще в стадии зарождения, экосистема мобильных платежей является сложным механизмом и бросает вызов компаниям, желающим проникнуть в эту сферу, — говорит М. О'Лафлин из аналитической компании Ovum North America. — Развивая мобильную платформу и вовлекая ключевых игроков этой отрасли, платежная система Visa стоит во главе процесса упрощения и стимулирования развития инновационных мобильных платежных услуг»<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> Бициловец А. Visa запускает новую платформу для мобильных платежей // UABanker.net. 2007. 25 янв.

Кроме разработки и внедрения своей глобальной стратегии, Visa прилагает усилия для стимулирования межотраслевого взаимодействия и стандартизации услуг мобильных платежей, играя ведущую роль в деятельности Mobile Payment Forum, NFC Forum, GlobalPlatform. Visa приняла участие в испытаниях технологии NFC в Атланте, США (совместно с Atlanta Spirit, Chase, Cingular, Nokia, NXP Semiconductors, ViVOtech) и в Малайзии (совместно с Maybank, Maxis Communications, Nokia, ViVOtech).

Для понимания масштабов: Visa (Visa International Service Association) обеспечивает взаимодействие между держателями карт, предприятиями торговли и услуг, а также банками посредством крупнейшей в мире сети электронных платежей. В настоящее время мировой оборот по картам Visa составляет более 4 трлн дол. Сеть обслуживания карт Visa является одной из крупнейших в мире и насчитывает более 24 млн точек обслуживания в 150 странах мира, включая один миллион банкоматов<sup>1</sup>.

В то же время MasterCard, основной конкурент Visa, пытается воплотить в жизнь свой собственный проект мобильных платежей и совместно с ассоциацией операторов мобильной связи GSM Association запустил сервис, также основанный на получении купонов со штрихкодом, в тестовую эксплуатацию. Тестирование продлится полгода и будет проходить в Италии, Индии и на Филиппинах.

### **Примеры успешных зарубежных проектов**

Развитие рынка мобильных платежей происходит с разной скоростью в зависимости от конкретной страны и региона (рис. 5).

Наиболее популярны мобильные платежи в Азии — Корее, Сингапуре и Японии.

Используя чипы, разработанные Sony и NTT DoCoMo, «большая тройка» мобильных операторов Японии фактически ввела в действие первую в мире сеть виртуальной наличности.

Сервис Edu позволил пользователям мобильных телефонов NTT DoCoMo, KDDI и Vodafone переводить деньги текстовыми сообщениями непосредственно на мобильные телефоны друзей, а также розничным продавцам и сервисным компаниям. Телефоны в сетях Vodafone, NTT и KDDI оборудованы встро-

---

<sup>1</sup> [www.corporate.visa.com](http://www.corporate.visa.com)

Развитость мобильных потоков в отн. ед.

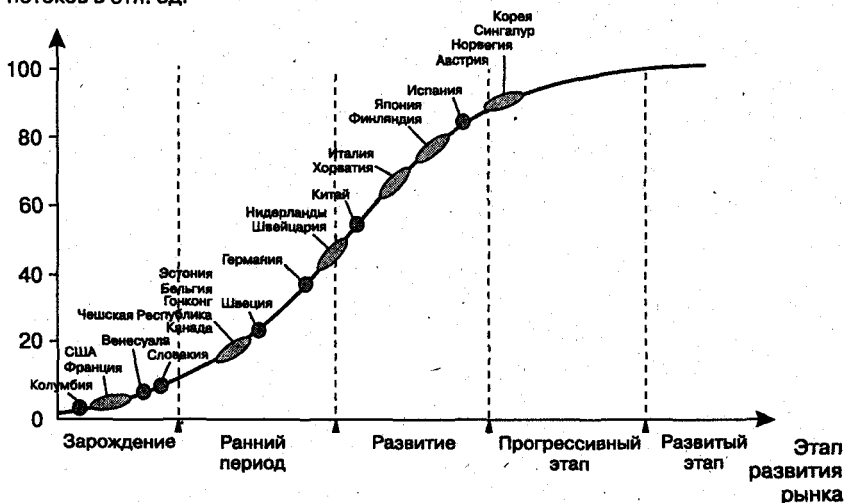


Рис. 5. Состояние рынков мобильных платежей<sup>1</sup>

енными чипами Edu. Десятки тысяч розничных продавцов в Японии принимают платежи Edu с мобильных телефонов.

Чип Edu может быть загружен максимальной суммой примерно в 500 дол. Он не связан ни с кредитной картой пользователя, ни с его счетом мобильного телефона, что снижает риск кражи электронных денег. И отправитель, и получатель денег должны ввести пароль, чтобы сделка была завершена.

DoCoMo в Японии включил кредитную карту в мобильный телефон в 2005 г. и за полтора года привлек 3 млн новых клиентов. Это новшество последовало за телефонами, которые могли снимать наличные деньги из банкомата без банковской кредитной карточки.

Телефонные трубки DoCoMo со встроенными микрочипами FeliCa могут использоваться, чтобы заплатить за кофе, газеты или поездку в такси, будучи поднесенными к сканеру. Покупки дороже 40 ф.ст. требуют введения ПИН-кода. К марту 2008 г. в Японии, по прогнозам, будет 250 000 таких терминалов

<sup>1</sup> Источник: Сарьян В.К., Золотарев О.А., Кузнецов И.В. и др. Анализ международного опыта использования сетей мобильной связи для совершения платежных операций // Мобильные системы. 2005. № 3.

оплаты. Система выросла из проездных билетов Восточной железной дороги Японии.

Мобильный оператор NTT DoCoMo идет на рискованное превращение в одного из крупнейших в Японии эмитентов потребительского кредита.

Если совместная услуга мобильного телефона и кредита оправдывает прогнозы DoCoMo, компания сможет выдавать без обеспечения 300 млрд иен (1.5 млрд ф.ст.) в месяц приблизительно одной пятой части из ее 50 млн клиентов, войдя по объемам выдачи кредитов в четверку крупнейших банков Японии. На сегодня у DoCoMo'вских телефонных трубок с «электронным бумажником» свыше 11 млн постоянных пользователей<sup>1</sup>.

Банковские аналитики ожидают, что решение компании переместиться от предоплатной ЭПС в выпуск кредита для клиентов мобильного телефона, вызовет революцию среди японских потребителей. Некоторые аналитики полагают, что эта инициатива сможет удвоить число пользователей кредитных карт в национальном масштабе за 5 лет.

Перемены уже приходят в Японию, чья экономика потребления традиционно основана на наличных деньгах. Офисы местных органов власти позволяют оплачивать налоги и медицинское страхование кредитной картой, так же поступают и больницы.

DoCoMo начала предлагать мобильные телефоны, оборудованные чипами кредитной карты, считываемыми в специальных приборах по всей стране. В первой фазе кредит предоставлялся существующими эмитентами карт, такими как Nicos и JCB. Во второй фазе DoCoMo вышла на самостоятельное предоставление кредитов.

Аналитики указали на сложность одиночного вхождения в кредитную отрасль и похвалили инициативу компании как хорошую стратегию для компании с огромными запасами наличных, но при этом предсказали весьма небольшую перспективу роста бизнеса оператору мобильной связи.

В начале 2007 г. японский телекоммуникационный гигант NTT DoCoMo и компания McDonald's объединились для развития в Японии проекта мобильных платежей. Они создали совместное предприятие, которое будет продвигать использова-

---

<sup>1</sup> Lewis L. DoCoMo brings credit card mobile to Japan // Times. 2006. 28 March.



ние в заведениях McDonald's платежей с мобильных телефонов на базе чипа IC. Технология DoCoMo также позволит McDonald's распространять на определенные модели телефонов рекламу с внутримагазинных терминалов и контент. Это будут дисконтные купоны, информация и мобильные игры, обои и рингтоны. У DoCoMo в Японии 52 млн абонентов, и вместе с потребителями биг-маков это большой рынок для обеих компаний.

Весной 2006 г. NTT DoCoMo сообщила о приобретении за 76,9 млн дол. 2%-ной доли в капитале Lawson, второй по величине японской сети супермаркетов. Это стало частью усилий NTT DoCoMo по продвижению и популяризации своей новой системы мобильных платежей Osaifu-Keitai: по плану за год во всех 8300 магазинах сети Lawson станет доступным клиентам платежный сервис ее владельца.

NTT DoCoMo — крупнейший японский оператор сотовой связи, у него 50 млн абонентов. Однако рост конкуренции и уменьшение прибыли заставляют компанию искать другие пути дохода и расширять свой бизнес.

На Украине банки могут предлагать клиентам доступ к услугам мобильных платежей при условии членства в Национальной системе массовых электронных платежей (НСМЭП): услуга «мобильных платежей» возможна только на процессинге НСМЭП, введенной в эксплуатацию в ноябре 2004 г. Система эмитирует платежные карты исключительно на чиповых технологиях. По данным НБУ, на 5 ноября 2007 г. участниками НСМЭП были НБУ, 36 банков и 5 небанков, включая «Укрпочту». Кроме того, выдано разрешение на прием в НСМЭП еще трех банков и трех компаний<sup>1</sup>. Чиповая технология не применяется существующими на Украине международными платежными системами (МПС), предпочитающими эмитировать карты с магнитной полосой. Благодаря новой услуге НСМЭП, конкурирующая с МПС, увеличит влияние на рынок. Активно начал продвигать свои интернет-услуги «Укртелеком».

Vodafone применяет новаторские схемы м-платежей в развивающихся странах Азии и Африки. В Кении<sup>2</sup> его система М-Песа с марта 2007 г. позволяет владельцам мобильных теле-

<sup>1</sup> Черный Р. Нацбанк подкупает мобильностью // Коммерсантъ Украина. 2007. 27 нояб.

<sup>2</sup> Сегодня в Кении порядка 400 банковских отделений и 600 банкоматов. При этом в стране насчитывается около 10 млн мобильных телефонов.

фонов передавать друг другу мелкие денежные суммы текстовым сообщением. В стране, где у немногих людей есть счета в банке и ближайший филиал банка обычно находится в часах езды, это было почти революцией, давая сельским беднякам возможность прямого управления своими финансами. Селью, где клиенты традиционно пополняли свои телефоны, стали мини-банками, сделавшись зарегистрированными агентами М-Песа. Клиент вносил деньги агенту, который посылал текстовое уведомление назначенному получателю. Чтобы получить наличные деньги, получатель приходил к другому агенту и, набрав 4-значный код, получал денежную передачу. Услуга очень нравилась горожанам, отсылающим деньги родне в деревни.

Около 1 из 7 млн владельцев мобильных телефонов стали клиентами Safaricom, кенийского подразделения Vodafone. Уже в октябре оборот системы достиг 7,5 ф.ст., типичный платеж составлял 10 ф.ст. Vodafone берет 5%-ную комиссию. Это гораздо меньше, чем тариф Вестерн Юнион. Некоторые пользователи «текстуют» деньги сами себе, чтобы не носить наличные в долгих поездках. Vodafone начал с двумя компаниями эксперимент по выплате зарплат через текстовые сообщения.

Платформа М-Пеза была также экспортирована в Афганистан и Танзанию, есть виды на гигантский рынок Индии. Имеются также планы приема вкладов и выдачи ссуд через текстовые сообщения, но для этого нужен партнер с банковской лицензией<sup>1</sup>.

По данным Ассоциации GSM, в то время как у 3 млрд человек во всем мире есть мобильный телефон, лишь у 1,8 млрд есть кредитная или дебетовая карта. Кроме того, по оценкам, количество наличных денег, отосланных домой мигрирующими рабочими из развивающихся стран, могло бы вырасти в 4 раза, до 400 млрд ф.ст. к 2012 г., если передача денег текстовым сообщением станет нормой.

Оператор Ogascom, имея свыше 56 млн клиентов на таких развивающихся рынках, как Пакистан, Бангладеш и Египет, планирует в первом квартале 2008 г. запуск своего финансового продукта, связанного с мобильными платежами на таких рынках, как Египет, где проникновение кредитных карт составляет только 1,5%.

---

<sup>1</sup> Ashton J. Banking on a coup by text message // Sunday Times. 2007. 2 Dec.

Развиваются мобильные платежи и у наших собратьев по СНГ.

В Киеве выпущены тиражом в 300 000 специальные карты для мобильных расчетов с органами Госавтоинспекции. Гаишник, остановив нарушителя, сообщает диспетчеру номер его телефона. Диспетчер шлет на этот номер специальное SMS, нарушитель, введя свой код доступа, его акцептует, в этот момент сумма штрафа списывается с его счета. Проверив факт оплаты у диспетчера, гаишник отпускает нарушителя. Удивительно, но факт: описанная система уже действует в 10 городах России!

### **Банки и карточные системы**

Мобильными платежами услугами заинтересовались финансовые структуры, в том числе крупнейшие международные банки. Так, в апреле 2007 г. Citibank сообщил, что будет предоставлять банковские услуги через мобильные телефоны на всей территории США. Новая услуга банка отличается тем, что данные, поступающие через их мобильные телефоны, будут шифроваться так же, как и при оказании банковских услуг онлайн. А если телефон потеряется, то клиент сможет заблокировать доступ к информации так же, как и при утере кредитной карточки.

По словам исполнительного гендиректора Citigroup Ч. Принса, телефон мог бы стать основным средством для ведения платежей, а «размещение целого отделения банка в сотовом телефоне» — это большой шаг. С середины 2007 г. компания AT&T планировала выпускать телефоны с предустановленным ПО для платежей в системе Citibank<sup>1</sup>. В настоящее время разработкой сервисов мобильных продаж занимаются и такие компании, как Overstock.com, Amazon.com и Google.

Не остаются в стороне и инвесторы-спекулянты. Вот недавний пример: братья-миллиардеры Дэвид и Саймон Рубен (первого из которых газеты называют самоучкой, помешанным на мобильных технологиях) в конце 2007 г. выступили главными финансовыми столпами оператора мобильных платежей LUUP, который был создан в Норвегии в 2002 г. и в котором у братьев есть существенная доля (не менее 20 акций). Вместе с

<sup>1</sup> TimesOnline, 2007. 15 May.

другими частными инвесторами братья Рубен обеспечили компании кредитный лимит до 50 млн ф.ст., чтобы расширить бизнес, который работает в Великобритании, Германии, Китае и Ближнем Востоке.

### Прогнозы развития

Проведенное летом 2006 г. агентством Strategy Analytics исследование дало такие основные прогнозы:

- в ближайшие пять лет отрасль мобильных бесконтактных платежей будет расти значительными темпами: к 2011 г. мобильные платежи дадут мировой объем продаж порядка 36 млрд дол.;
- важным событием последних лет стало внедрение системы FeliCa в Японии; ее объем продаж составил 900 млн дол. только за 2006 г. Данное решение может служить показательным примером скорости, с которой развиваются сервисы, если они направлены на нужную аудиторию, появляясь в нужном месте.
- усилится взаимодействие между банками, операторами и ЭПС;
- рынок должен привлечь крупнейших инвесторов;
- поставщики телефонов Motorola, Nokia и Samsung будут определять будущее этого рынка, поскольку собираются в ближайшие полтора года внедрить в свои телефоны технологию NFC;
- VISA, MasterCard и American Express приступят к повсеместному внедрению бесконтактных терминалов в торговых точках, однако потребителям понадобится время, чтобы привыкнуть к нововведениям;
- естественным препятствием станет первоначальное недоверие к новой технологии, прежде всего, опасения потребителей в вопросах безопасности платежей.

1.4.2. БЕСКОНТАКТНЫЕ ПЛАТЕЖНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ (БПТ)<sup>1</sup>

Это лучшая вещь после изобретения хлеба, нарезанного на ломтики<sup>2</sup>.

*Роберт, Мельбурн, Австралия,  
об NFC-технологии*

Если говорить о ритейле, то ситуация проста. Мы считаем, что очень важно постоянно стремиться к более совершенным платежным технологиям, чтобы удовлетворять интересы наших клиентов и экономить их время. Мы должны быть готовы к новым решениям, которые способствуют достижению нашей цели, и технология бесконтактных платежей нам как раз в этом поможет.

*Арно Мулье, президент французского  
отделения компании Auchan*

**Общее определение**

«Бесконтактные» — термин, обозначающий новый способ считывания смарт-карт. Для считывания карты используется радиосигнал, действующий на небольшом расстоянии, без вставки карты в устройство. Еще лет 10 назад никому и в голову не пришло бы, что с помощью телефона можно будет за что-нибудь расплатиться. Теперь это реальность. Есть необходимая технологическая база, накоплен опыт применения таких платежей.

Технология NFC (Near Field Communication, что может быть дословно переведено как «связь в ближнем поле»), в основе которой лежит использование идеологии передачи данных по радиоканалу на короткие расстояния в диапазоне частот 13,56 МГц, была разработана в 2002 г. как эволюционная комбинация технологии бесконтактной идентификации и коммуникационных технологий. Компании Philips и Sony совместными усилиями разработали технологию связи, действующей на расстоянии не больше 10 см, которая использует частотный диапа-

<sup>1</sup> В данном разделе использованы материалы сайта [www.creditpilot.ru](http://www.creditpilot.ru), а также журнала «Перспективы» № 3 за 2006 г. и журнала «ПЛАС» № 3 (123) за 2007 г.

<sup>2</sup> В оригинале: «This is the best thing since sliced bread».

зон 13,56 МГц. Скорость передачи данных между NFC-устройствами составляет от 106 до 212 кбит/с. NFC обеспечивает удобную, надежную и защищенную передачу данных по радиоканалу на короткие расстояния между различными электронными устройствами, сочетающими в себе функции бесконтактного считывателя и бесконтактной карты, а также способными связываться друг с другом как равноправные узлы.

В марте 2004 г. компаниями Philips, Sony и Nokia был основан NFC Forum, международная некоммерческая организация, деятельность которой направлена на развитие и стандартизацию технологии NFC. На сегодня в NFC Forum участвуют более 130 глобальных компаний — международные платежные системы, операторы мобильной связи, производители полупроводников, смарт-карт, мобильных телефонов и оборудования, системные интеграторы и некоммерческие организации. Спонсоры NFC Forum — MasterCard Worldwide и Visa Int., действительными участниками (и владельцами активов) являются American Express, Motorola, Orange, Telefonica, южнокорейский мобильный оператор SK Telecom и др. В числе ассоциированных участников NFC Forum — крупнейший мировой производитель смарт-карт Gemalto, компании G&D, Oberthur и ряд других. В работе NFC Forum участвуют компании Nokia и Samsung.

Президент европейского отделения MasterCard Х. Перес заявил: «Бесконтактные платежи играют главную роль в замене наличных денег в европейской торговле, ... и привнесении на европейский рынок удобной, быстрой и безопасной альтернативы бумажным деньгам. Для банков, выдающих платежные карты, и продавцов технология бесконтактной оплаты революционна, потому что у нее есть возможности изменить поведение потребителей».

#### **Емкость рынка**

Уже на конец 2006 г. было выпущено 170 млн NFC-чипов, из которых 30 млн — для сотовых телефонов. Согласно некоторым прогнозам, уже к концу 2011 г. во всем мире стандарт NFC будут поддерживать полмиллиарда сотовых телефонов (или каждый шестой).

Проекты на базе NFC реализуются целым рядом международных платежных систем, включая Visa (начиная с 2004 г.), MasterCard Worldwide и JCB International. Сейчас по всему миру

реализовано либо реализуется более 150 проектов с применением технологии NFC<sup>1</sup>.

Бесконтактная дебетовая карта Express Pay от компании American Express, введенная в 2005 г., принимается в участвующих в программе магазинах и сетевых ритейлерах, таких как McDonalds, 7-Eleven и аптеки CVS, а также на некоторых бензоколонках. Число торговцев, снабженных ридерами для карт payWave от Visa, в 2006 г. удвоилось и достигло 31 000, по данным системы. В числе участников — АЗС BP, фаст-фуды и мини-маркеты. MasterCard Worldwide запустил свою карту PayPass еще в 2003 г. Теперь он рассматривает варианты массового производства часов или браслетов со встроенным БПТ-чипом.

### Как это работает

БПТ работают по принципу радиочастотной идентификации (RFID): считыватель посылает радиосигнал карте, которая оснащена собственным микрочипом и антенной. Микрочип посылает обратный ответ. БПТ-приложения могут быть установлены почти в любое устройство, от традиционной карты до мобильного телефона, часов, брелока для ключей или идентификационного бейджа.

Покупатель просто подносит свою карту или мобильное устройство к поддерживающему бесконтактные технологии POS-терминалу. При этом бесконтактный ридер может быть как встроенным, так и внешним устройством, подключенным к терминалу. Ридер активирует карту и считывает с нее платежную информацию безопасным способом. Затем терминал осуществляет транзакцию таким же образом, как и при стандартной операции с чиповой картой или с картой с магнитной полосой. При проведении транзакции на сумму менее установленного лимита не требуется подпись клиента на чеке, использование ПИН-кода, проведение онлайн-авторизации и печать чека, что значительно ускоряет процесс оплаты. Для прохода через турникет пользователь должен поднести мобильный телефон к считывающему устройству — так же, как с обычной бесконтактной смарт-картой.

---

<sup>1</sup> Бояренко И. NFC — технология, которая объединяет // ПЛАС. 2007.

### Применение

БПТ используются во многих областях: проверка оплаты, проверка билетов, персональная идентификация, контроль доступа, продажа электронных билетов, индустрия развлечений, бронирование и оплата авиабилетов и т.д. Во многих регионах мира уже можно оплачивать товары и услуги в супермаркетах и ресторанах быстрого обслуживания, проезда на общественном транспорте и посещение кинотеатров, просто прикладывая бесконтактную платежную карту или мобильное устройство, снабженное бесконтактным чипом, к ридеру. Благодаря возможности офлайн-транзакций охвачены платные парковки, торговые автоматы и оплата дорожных сборов. Прогнозируется широкое распространение БПТ в таких сегментах, как супермаркеты и сети АЗС.

Согласно отчету компании Jupiter (2007), торговцы мобильными устройствами, ритейлеры и финансовые организации в таких регионах, как Дальний Восток и США, наиболее восприимчивы к применению в мобильных платежах технологий NFC и RFID.

А вот по данным ABI Research, в 2006 г. инвестиции транспортных операторов во внедрение бесконтактных платежных решений в четыре раза превысили аналогичные инвестиции банков.

**Конкурентные преимущества продуктов на основе бесконтактных технологий:**

- высокая скорость проведения транзакций
- простота в использовании
- высокая степень безопасности
- эргономичность
- простота внедрения
- расширенные возможности
- бесконтактные транзакции могут обрабатываться существующей инфраструктурой
- предотвращение и защита от мошенничества, поскольку платежный инструмент остается при владельце в процессе проведения транзакции.
- упрощается процесс оплаты по карте, уменьшается оборот наличных и снижаются очереди там, где карточные платежи традиционно не были популярны.



### Технология NFC:

- органично использует принципы RFID и коммуникационных технологий, максимально увеличивая положительный эффект от их использования;
- комфортна и интуитивно понятна для конечного пользователя, что значительно облегчает внедрение новых услуг на базе данной технологии;
- уже стандартизована и поддержана ведущими технологическими компаниями;
- открывает огромный выбор возможностей, соединяя между собой цифровые камеры, КПК, цифровые приставки, компьютеры и мобильные телефоны.

Скорость и удобство оплаты в торговой точке делают БПТ идеальными для небольших торговых предприятий с интенсивным потоком посетителей и их покупателей на рынке, пока еще в значительной мере не охваченном электронными платежами, что обуславливает рост доходов и снижение операционных издержек торговых предприятий.

БПТ сулят огромные перспективы операторам систем мобильного банкинга, платежным средством в которых будет мобильный телефон. Распространение таких систем позволит сделать всех владельцев мобильного телефона клиентами банка. Кроме того, легкость оплаты при помощи мобильника позволит продавцам тратить меньше усилий на «обработку» покупателя, сведет к минимуму усилия человека по оплате и увеличит долю «импульсивных» покупок. А анализ покупок внутри ЭПС позволит кастомизировать рекламу, направленную на клиента.

Потребитель также не останется в стороне. Такая техника оплаты удобна и проста, ею может воспользоваться кто и когда угодно. Обычно человеку приходится брать из дома как минимум три вещи — ключи, сотовый телефон и кошелек. А если их мобильный телефон становится кошельком, придется брать с собой только две вещи.

В декабре 2007 г. компания MasterCard провела глобальный опрос в 13 странах с агентством KRC Research. Согласно данным опроса, 55% потребителей по всему миру верят, что однажды общество полностью перейдет на безналичные платежи, а наличные деньги будут вытеснены с рынка. Три четверти респондентов уверены, что в данный момент времени у них вообще нет необходимости иметь при себе наличность, а две

трети пользователей и вовсе использовали наличность последний раз более пяти лет назад.

Удобство и скорость — традиционные атрибуты наличности — были упомянуты участниками опроса в качестве ключевых преимуществ бесконтактной технологии. И около половины респондентов заявили, что скорее предпочтут использовать бесконтактную карту, которую им предоставит их банк.

### **Безопасность**

NFC-технология позволяет обмениваться информацией и получать доступ максимально удобным и безопасным образом.

Карта может быть активирована лишь на очень близком расстоянии от ридера, что предотвращает возможность перехвата транзакционных данных. Вся передаваемая между картой, ридером и терминалом информация надежно зашифрована. Дополнительно безопасность бесконтактной карты или иного аналогичного платежного инструмента обеспечивается тем, что они остаются на руках у владельца в процессе проведения операции.

«Достаточно просто сделать сотовые телефоны защищенными устройствами», — говорит А. Вейнберг, партнер консалтинговой компании в области финансовых услуг и электронных платежей Glenbrook Partners (США). Он утверждает, что шифрование в БПТ не слабее, чем используемое в банкоматах или в системах онлайн-банкинга. Никто не сможет просто взять чужой телефон и начать делать денежные переводы, это невозможно.

Те же меры безопасности, что используются при платежах с кредитных и дебетовых карт, будут распространяться и на мобильники. Если кто-то сделал платеж с вашего телефона, и вы хотите отказаться от платежа, надо заявить об этом банку, и платеж не будет проведен. «Новая система намного более защищенная, чем традиционные способы», — утверждает Дж. Джаниа, вице-президент Gemalto, французской компании, специализирующейся на безопасности паспортов, сотовых телефонов и смарт-карт.

Все дело в чипе. Поскольку чип в карте напрямую взаимодействует с чипом в сканере, транзакцию проще зашифровать и сложнее взломать.

### Техническая статистика

Средняя сумма бесконтактного платежа на 20—30% выше, чем средняя сумма оплаты наличными. Пилотный проект в сети ресторанов типа Мак-Авто (США) показал рост единичных продаж на 1% за счет каждых 6 секунд экономии времени потребителей в очереди. При этом средняя экономия времени составляет 20 секунд. Время проведения транзакций снизилось на 25%, интенсивность покупок возросла. Опросы показали: держатели таких карт получают больше положительных впечатлений, чем при оплате наличными.

Согласно данным MasterCard, средняя транзакция через систему PayPass (дебет или кредит) составляет 20 дол. Потребители на 18% чаще используют свои платежные карты, как только те стали поддерживать БКТ PayPass. 75% всех сделок через систему PayPass составили покупки до 25 дол., и 45% были на сумму до 10 дол.

### Новейшие проекты в области м-платежей: мобильные операторы

В апреле 2007 г. компания Nokia, самый крупный производитель мобильных телефонов, и телеком-провайдеры решили объединиться для реализации глобальной инициативы, которая бы позволила использовать сотовый аппарат для совершения бесконтактных расчетов. Потребитель, таким образом, получит возможность применять свой мобильный телефон как электронный кошелек или карту доступа, просто взмахнув им рядом с беспроводным считывателем информации.

Деньги будут сниматься с электронного счета специальными устройствами, оснащенными беспроводным интерфейсом и расположенными в пунктах продаж. Для этого сотовые телефоны будут оснащены особым чипом. Для списания денег со счета будет достаточно провести телефоном над считывателем, а в некоторых случаях — дополнительно ввести PIN-код, без необходимости отсылать подтверждения в виде SMS-сообщений, как это сделано в системе Banksys в Бельгии.

Крупные европейские и азиатские провайдеры KPN, Maxis Communications, Mobilkom Austria, O2, Orange, SFR, SingTel, SKT и Wind сейчас присоединились к 14 мобильным операторам, которые инициировали проект несколько месяцев назад. Nokia, как и два других крупных производителя телефонов Samsung Electronics и LG Electronics, будет встраивать беспроводные чипы

в выпускаемые телефоны. В ассоциацию также вошла компания MasterCard. China Mobile, Vodafone, Cingular и Telefonica уже поддерживают данный формат в телефонах, которые они продают через свою сеть<sup>1</sup>. Разработка стандарта будет осуществляться совместно с компаниями NXP (Philips) и Sony, решения которых уже используются для пластиковых карт доступа.

### Проекты на местах

В Австралии в начале 2008 г. в Мельбурне стартовало публичное тестирование системы мобильных платежей. Это совместный проект Национального Банка Австралии с системой Visa и местным оператором связи Telstra. Участники получают мобильные телефоны Telstra, поддерживающие технологию NFC, а на SIM-карту телефона проинсталлируют платежное приложение Visa PayWave. Клиенты смогут расплачиваться за покупки, просто поднеся мобильный телефон к специальному терминалу. Новая технология также может использоваться в общественном транспорте для контроля проезда. Управляющий директор Telstra Д. Тоди убежден, что мобильный телефон сможет заменить обычному человеку целый набор имеющихся у него пластиковых карт.

**Нидерланды.** Сеть супермаркетов Albert Heijn, принадлежащая группе Ahold, примет участие в полугодичном пилотном проекте по оплате покупок с помощью мобильных телефонов. Об этом сообщает Planet Retail. В эксперименте задействованы 29 магазинов Ahold и других ритейлеров в г. Роттердам. Испытывают технологию рядовые покупатели, которым было выдано 1000 мобильных телефонов Nokia 6131 NFC со встроенными NFC-чипами (Near Field Communication, NFC).

До конца 2008 г. инициатор эксперимента — компания Payter — планирует развернуть систему мобильной оплаты по всей стране. За время тестирования Albert Heijn полностью

---

<sup>1</sup> Совместно с производителями чипов NXP, ранее известной как Philips Semiconductors, и Sony, которая первая представила чипы NFC, другие компании намерены утвердить глобальный стандарт для электронных кошельков в мобильных телефонах. Технологии Mifare от NXP и Felica от Sony широко используются в картах доступа в зданиях и на общественном транспорте. Соединив такую технологию с NFC, можно создать универсальную бесконтактную IC (integrated circuit) платформу для мобильных телефонов.

интегрирует мобильную платежную систему со своими POS- и PIN-Pad системами. Одновременно ритейлеры установят новые PIN-терминалы в своих торговых точках.

Осенью 2007 г. компания LogicaCMG предложила владельцам мобильных с поддержкой технологии NFC возможность расплачиваться за покупки в сети голландских супермаркетов C1000.

**Австрия.** В сентябре 2007 г. анонсирован проект компании Mobilkom Austria. Партнеры оператора мобильной связи — компании NXP Semiconductors, Nokia, ÖBB (Австрийские федеральные железные дороги) и Wiener Linien (крупнейший в Вене транспортный оператор). Основные услуги, предлагаемые в ходе этой инициативы, — оплата проезда, оплата парковки и участие в лотерее; в будущем перечень услуг планируется расширить.

**Великобритания.** На ряде станций лондонского метро оплатить проезд в метро можно с помощью мобильного телефона. Планируется, что полностью данная система будет развернута в метрополитене Лондона к середине 2008 г. Проект был разработан Минтрансом вместе с компанией Nokia и местным оператором сотовой связи O2.

Новая система оплаты работает по аналогии с бесконтактными платежами Visa PayWave. В мобильник встраивается специальная карта. После поднесения телефона к установленному на турникете считывающему устройству сумма оплаты за проезд списывается с лицевого счета абонента. Система также применима в работе наземного общественного транспорта, в такси и пригородных поездах.

Телефон работает в магазинах, оснащенных считывателями Barclaycard, которые могут также использоваться с картами Visa PayWave и MasterCard PayPass. В опыте участвует и ряд магазинов по продаже книг и еды.

Клиенты оплачивают телефонную трубку и стандартный тариф компании O2. Они могут активировать на телефоне платежную функцию от Barclays.

NFC реализована на базе Nokia 6131. Эта телефонная трубка с камерой, онлайн-просмотром, видео и MP3 стоит в Nokia.com 139 ф.ст., но технология пока доступна только участникам опыта. Она размещена в SIM-карте и может использоваться даже при неисправной батарее. Все операции можно отменить одним запросом, если телефон потерян или украден. По прогно-

зам, в Великобритании к 2009 г. будет 5 млн таких карт, принимаемых в 100 000 магазинов<sup>1</sup>.

Ряд гарантий защищает пользователей: лимит сделок в 10 ф.ст. без идентификации, лимит числа последовательных сделок, гарантии возмещения потерь владельцам кредитной карты при своевременном сообщении о ее краже или потере.

Любопытна реакция жителя Тайваня: «Почему так долго и почему мы привязаны к определенному счету в банке? Технология широко используется здесь на Тайване. Все, что необходимо, — стандартная кредитная карта VISA любого эмитента. Как Британия всегда делает сложным простой вопрос!» На Тайване дан старт испытаниям новой системы БПТ, работающей в мобильных телефонах. Кредитные и дебетовые карточки интегрируются непосредственно в SIM-карты. Организаторы проекта — компании Visa и Nokia, которая разработала специальную версию мобильного телефона Nokia 6131i.

Уже сегодня добровольцы тестируют систему, оплачивая с ее помощью поездки в метро, а также покупки в магазинах. Столичный метрополитен в городе Тайпей оборудован специальными платежными терминалами, принимающими бесконтактные платежи. По словам представителей Visa, бесконтактная система оплаты Visa payWave используется на Тайване уже 1,4 млн человек, а считывающими устройствами для новых карт оборудованы порядка 3000 торговых точек страны.

Новая система мобильных платежей — по сути, усовершенствованная версия Visa payWave с поддержкой технологии радиочастотной идентификации RFID.

Компания JCB Co., Ltd. (JCB) объявила о запуске своей программы БПТ J/Speedy. Первым эмитентом карт программы J/Speedy стал Union Bank of Taiwan в рамках совместного кобрендового проекта с гипермаркетом Breeze Center. «Бесконтактные платежи стали тем поворотным моментом в нашей истории, который знаменует начало новой эры в платежных технологиях, и компания JCB по праву может гордиться тем, что вносит свой вклад в дело дальнейшего продвижения этого нового проекта», — заявил президент компании JCB International Co., Ltd. (JCBI), Тайвань Юиши Момозе.

Компании JCB и JCBI продолжают развитие программы J/Speedy не только на Тайване, но и во всех странах Азиатско-

<sup>1</sup> *Bridge M. Pay by cash, card or phone // Times. 2007. 29 Dec.*

Тихоокеанского региона, в которых представлены БПТ других международных платежных систем. Платежное решение J/Speedy базируется на стандарте ISO/IEC 14443 и поддерживает спецификации Visa Asia Pacific для обеспечения унифицированного эквайринга карт двух платежных систем.

### Остальная Европа

В марте 2007 г. в Швейцарии была проведена первая на рынке Европы транзакция в сети ресторанов McDonald's по карте MasterCard PayPass, эмитированной швейцарской банковской группой Aduno Group.

### США

На весну 2007 г. в стране действовало более 20 тыс. точек приема бесконтактных карт Visa. Chase Bank эмитировал 6 млн кредитных бесконтактных карт Visa, blink-карт, разработанных с целью сократить очереди в популярных торгово-сервисных предприятиях.

Пилотный проект был запущен в 2003 г., а полномасштабная программа внедрения бесконтактных карт стартовала в 2005 г. Теперь держатели карт из 9 штатов (Колорадо, Коннектикут, Делавэр, Флорида, Джорджия, Нью-Джерси, Нью-Йорк, Филадельфия и Техас) могут совершать оплату в кинотеатрах, McDonald's и продуктовых магазинах, поднося бесконтактную карту к терминалу. Терминал издает звуковой сигнал или мигает, подтверждая, что процесс оплаты завершен — проведение операции занимает менее секунды. Сеть магазинов 7-Eleven планирует распространить прием данных карт на все свои 5300 магазинов на территории США.

Для большинства покупок стоимостью ниже 25 дол. США подпись клиента на чеке не требуется. Карта может использоваться как стандартная кредитная карта Visa во всей глобальной сети приема Visa.

Провайдер мобильной телефонии Sprint Nextel в конце 2007 г. приступил к испытаниям системы оплаты товаров и услуг при помощи сотовых телефонов с интегрированными в них NFC-чипами. Каждому из участников эксперимента выданы специальные модели аппаратов с установленным ПО разработчика платежных терминалов First Data и системой оплаты счетов Western Union Speedpay. В течение четырех месяцев испытатели смогут таким образом расплачиваться в сети фаст-фудов Jack

in the Box, а также оплачивать проезд в электричках компании Bay Area Transit Authority (BART). Территориально тестирование охватит Сан-Франциско и его пригороды. После регистрации номера кредитной карты в системе Speedpay участник тестирования получит на телефон эквивалент 48 дол. Как только баланс электронного кошелька достигнет 10 дол., система автоматически пополнит его, перечислив деньги с кредитной карты.

В декабре 2006 г. MasterCard объявила о начале тестирования бесконтактных платежей «Tap&Go» на платной автомагистрали американского штата Огайо — The Ohio Turnpike. Партнерами MasterCard в реализации проекта выступило местное дорожное ведомство штата, а также компания USA Technologies and Paywerks, Inc.

### Япония

Объем японского рынка микроплатежей превышает 514 млрд дол. США. В Японии успешно работают несколько проектов бесконтактных и мобильных платежей, в том числе такие продукты, как QUICPay платежной системы JCB, iD мобильного оператора NTT DoCoMo, доступный как в виде платежной карты, так и в виде мобильного приложения на телефоне, КПК и т.д. (платежные продукты iD принимаются в более чем 55 тыс. японских торговых предприятий), а также электронные кошельки Edo и Suica.

В течение года крупнейшая японская сеть супермаркетов Seven-Eleven Japan планирует начать выпуск карт с электронным кошельком под своей торговой маркой.

Компания Visa вышла на японский рынок с программой Visa Touch. Ее участники — DC Card Co. и UFJ Nicos Co., входящие в Mitsubishi UFJ Financial Group, OMC Card Inc. (входит в десятку крупнейших эмитентов банковских карт Японии, уже выпускает бесконтактный карточный продукт QUICPay платежной системы JCB), Suruga Bank, а также USC Co., принадлежащий сети супермаркетов Uny Co, часть которой уже адаптирована для обслуживания платежного продукта QUICPay.

В январе 2007 г. число пользователей Visa Touch составило 100 тыс., 4500 торгово-сервисных предприятий принимало эти платежные продукты. Платежные продукты Visa Touch уже принимаются в сетях японских A3C Shell и Eneos.



### Остальная Азия

Страны Азиатско-Тихоокеанского региона являются настоящими пионерами в сфере БПТ, которые первоначально были внедрены в системе общественного транспорта.

Один из примеров — Octopus в Гонконге — закрытая транспортная система, услугами которой пользуются 13,5 млн пассажиров. В Сингапуре Visa сотрудничает с системой EZ Link, в рамках которой обращается 4 млн транспортных карт. А количество держателей бесконтактных чиповых карт в Южной Корее превысило 20 млн.

В этих странах сетевые операторы, производители мобильных устройств, организации-эмитенты карт, банки и транспортные операторы стремительно внедряют БПТ с целью привлечь и сохранить клиентов.

Внедряются бесконтактные ридеры, которые увеличивают доступность абонентам услуг оплаты: только в Южной Корее их сеть насчитывает свыше 400 тыс. устройств. БПТ реализуются в платежных и транспортных приложениях. Так, 25% карт Visa в Азии уже снабжены бесконтактным чиповым приложением, и их количество растет.

### Visa

Для розничных торгово-сервисных предприятий компанией Visa была разработана технология Visa Wave. С Visa Wave покупателю не требуется ни подписывать чек, ни передавать карту персоналу. Платежная информация передается с помощью радиочастотной технологии Radio Frequency (RF), для чего карту Visa Wave необходимо просто приложить к специальному ридеру. Успех Visa Wave обусловлен несколькими факторами, включая широкую базу торгово-сервисных предприятий, способных принимать EMV-карты, что обеспечивает безопасность офлайн-авторизации; потребителей, оплачивающих картами товары и услуги; а также систем городского транспорта, использующих сходную технологию wave-and-go. Первые пилотные проекты этой технологии также были запущены в Азии.

Одновременно система Visa тестирует свою платформу для мобильных платежей на базе технологии Visa payWave в Бразилии, Канаде и Малайзии.

Свыше 500 тыс. бесконтактных смарт-карт Visa Wave эмитированы в Малайзии — первое в мире коммерческое внедрение бесконтактных технологий на базе EMV-стандартов. В Ма-

лайзии Visa сотрудничает по БПТ сразу с тремя организациями — Maybank, Maxis и Nokia. Испытания на базе существующей в Малайзии бесконтактной инфраструктуры и мобильной платформы Visa уже ведутся с октября 2007 года.

На Тайване Chinatrust Commercial Bank также приступил к широкомасштабной эмиссии 250 тыс. карт Visa Wave; следуют тенденциям и банки Южной Кореи. В Бразилии Visa тестирует мобильные платежи в сотрудничестве с ведущим карточным эквайером страны — Companhia Brasileira de Meios de Pagamento (VisaNet do Brasil). Royal Bank of Canada (RBC) — партнер Visa по проекту в Канаде. На 2008 г. запланировано тестирование технологии в Онтарио. Для этих целей будут задействованы мобильные телефоны с бесконтактным NFC-чипом.

### **MasterCard**

Летом 2000 г. американские СМИ на все лады склоняли оригинальную презентацию системой MasterCard своего так называемого электронного бумажника. Реклама транслировалась на телеканале NBC во время Игры «Всех звезд» Высшей бейсбольной лиги. Рекламный ролик, созданный нью-йоркским офисом международного агентства McCann-Erickson, побуждал зрителей делать покупки онлайн. В ролике интернет-покупатель, как обычный человек, заполнял реальную корзину товарами. Но только в ролике ему удавалось обогнать всех остальных покупателей, ждущих в очереди, чтобы сделать покупки, потому что он зарегистрировал свой Е-бумажник в системе MasterCard.

Е-бумажник позволял клиентам MasterCard совершать покупки на многих Веб-сайтах, при этом только единожды вводя номер счета кредитной карты и адрес.

Инноваторские качества компания сохранила, и вот уже в 2006 г. на конференции CardTech/SecurTech MasterCard получила две награды за свои достижения от журнала «Card Technology». Система была удостоена премии «Most Significant Implementation» «Самое значительное нововведение» за технологию PayPass, а Арт Крэнци, исполнительный вице-президент, был удостоен награды «Провидец года».

Компания MasterCard начала выпуск бесконтактных карт в 2002 г. Система Mastercard PayPass предлагает потребителям удобную альтернативу наличным деньгам, которая позволяет совершать небольшие покупки быстро, легко и безопасно. Покупателям больше не придется возиться с банкнотами и моне-

тами, проводить карту через ридер или подписывать чеки: для каждой покупки на сумму менее 25 дол. достаточно просто приложить карту с системой PayPass к специальному терминалу-ридеру (однако покупки на сумму свыше 25 дол. потребуют как подпись, так и чек).

MasterCard совместно с компанией USA Technologies оснащает вендинговые аппараты Coca-Cola Bottling Company United решением, позволяющим им принимать платежи в бесконтактной технологии PayPass от MasterCard. Свои первые в Европе кредитные карты «Tap&Go» с технологией PayPass компания выпустила летом 2006 г. совместно с Garanti Bank. Starbucks, Burger King и Cinebonus (крупнейшая в Турции сеть кинотеатров) подписали соглашение о приеме карт.

Ряд событий в области БПТ с участием компании MasterCard в 2007 г.:

- май — в партнерстве с банком Royal Bank of Scotland Group объявлены результаты первой пилотной программы по запуску БПТ «Tap&Go» в Европе;
- май — совместно с турецким банком Garanti Bank выпущены первые в Европе часы, оснащенные технологией MasterCard PayPass;
- июнь — совместный с банком Caja Madrid пилотный проект PayPass в Испании;
- ноябрь — во Франции прошел пробный запуск кобрендовой карты MasterCard PayPass. Партнер — банковское подразделение французской сети гипермаркетов Auchan — компания Banque Accord. В тестировании технологии, рассчитанном на шесть месяцев, также примут участие магазин одежды Vizbee и сеть ресторанов Flunch;
- ноябрь — в Японии появилась новая платформа для мобильных платежей с использованием NFC. Технология PayPass встроена в разработанную европейским поставщиком смарт-карт Gemalto NFC-карту, помещаемую в мобильники Samsung, работающие в сети японского оператора SoftBank Mobile. Партнерами по запуску платформы NFC выступили также финансовая организация Orient Corporation и Hitachi.

К июлю 2006 г. 10 млн карт и устройств PayPass принимались в 32000 точек. На декабрь 2007 г. более 20 млн карт MasterCard PayPass принимались в 80 тыс. торговых точек во всем мире, включая McDonald's, Starbucks, 7 Eleven, CVS, Duane

Reade, Sheetz and Regal Entertainment Group, бейсбольные и футбольные стадионы национальных лиг США, события в мире гольфа. Испытания технологии проходили в 20 странах.

«MasterCard вводит новые способы оплаты, создавая тем самым эффективную систему глобальной торговли. Нововведения позволяют ускорить проведение сделок, транзакции становятся легче и безопаснее как для продавцов и финансовых учреждений, так и для конечных потребителей», — комментирует руководитель группы платежей MasterCard Worldwide Арт Крэнци.

### **Прочие локальные проекты**

В апреле 2006 г. компания Nokia, оператор сотовой связи Maxis, местный эмитент Maybank и Visa запустили совместный пилотный проект по осуществлению бесконтактных платежей при помощи мобильных телефонов, целью которого стало привлечение держателей карт Visa Wave в торговые точки Малайзии.

Помимо Азии, порядка 100 городов по всему миру используют технологии бесконтактных платежей в системах оплаты проезда на общественном транспорте. Первым из них в регионе СЕМЕА стала Москва.

### **Стандарты и технологические решения**

Современные системы БПТ работают на базе технологии использования радиочастотных ярлыков RFID. В телефон встраивается чип, который работает в частотном диапазоне 13,56 МГц и представляет собой программируемый RFID-ярлык пользователя. Для осуществления платежа телефон с таким чипом подносится на расстояние 10 см или ближе к устройству, RFID-ридеру, торгового автомата, билетного киоска или считывающего устройства в такси и т.п., ридер определяет, сколько денег занесено в чип, и вычитает сумму, причитающуюся за услуги или товар, а информация передается на кредитную карточку владельца чипа: происходит перезапись информации о состоянии счета на ярлыке, который, по сути, заменяет собой кредитную карту. Операция занимает несколько секунд и не требует никакой подписи.

Бесконтактные ридеры — типовые устройства, устанавливаемые на POS-терминалы. Сама бесконтактная технология предоставляется производителями, а платежная система Visa

предоставляет спецификации, стандарты и Операционные Правила. Visa работает по спецификации ISO 14443A, основанной на общемировом стандарте ISO для бесконтактных интерфейсов, с 2002 г. В ноябре 2005 г. Visa выпустила собственные спецификации для бесконтактных платежей, обеспечивающие более высокую скорость осуществления транзакций, локализацию и гарантированную интероперабельность во всем мире. Сейчас применяются Спецификации V2.0.

### Прогнозы

Глобальное соревнование карточных операторов набирает силу. Данные на июнь 2007 г.: у MasterCard PayPass 16 млн пользователей в 19 странах и 55 тыс. магазинов, принимающих эти карты. У Visa PayWave в 11 странах 41 банк-эмитент, в том числе 19 в АТР.

Британская платежная ассоциация APACS дает на конец 2008 г. такой прогноз: 5 млн БПТ-карт и 100 тыс. розничных продавцов, принимающих бесконтактные платежи.

По данным ABI Research (США, 2006), мировые расходы на ПО и аппаратное обеспечение и услуги в сфере БПТ вырастут с 260 млн дол. США в 2006 г. до 870 млн дол. в 2011 г. и в 5 последующих лет будут ежегодно возрастать на 27%.

В ближайшие годы банки увеличат свои инвестиции в области БПТ и по их объему к 2011 г. в три раза превысят инвестиции транспортных операторов.

Доля инвестиций участников рынка Северной Америки во внедрение БПТ увеличится с 30% мирового объема рынка в 2006 г. до 43% — в 2011 г. Популярность БПТ в США, по прогнозам ABI, будет обусловлена сильным лобби международных платежных систем, которые продолжают активно развивать свои решения на этом рынке, а также выходом на рынок ряда крупных программ БПТ американских банков-эмитентов.

Напротив, в Европе, по мнению аналитиков, развитие БПТ, скорее всего, будет сконцентрировано вокруг транспортных систем. Сегодня жители ряда европейских городов, например Лондона, Парижа и Лиссабона (а также Москвы, Санкт-Петербурга и Казани), уже могут использовать бесконтактные карты для оплаты проезда в общественном транспорте. По мнению ABI, в Европе спрос на бесконтактные технологии в 2011 г. составит 22% от мирового объема рынка по сравнению с 25% в 2006 г. Доля АТР в общемировом объеме инвестиций в БПТ также пой-

дет на спад: с 40% в 2006 г. до 30% — в 2011 г. При этом аналитики ABI уверены, что в ближайшие несколько лет местные игроки начнут отдавать предпочтение технологиям, совместимым с международными стандартами, постепенно отказываясь от локальных решений.

Со временем различия между банковскими и транспортными бесконтактными решениями уменьшатся, и участники рынка придут к применению единых стандартов. По прогнозам ABI, к 2011 г. мобильные устройства связи (сотовые телефоны и коммуникаторы) будут более активно использоваться в качестве средства оплаты. Интеграция в эти устройства бесконтактного чип-модуля, совместимого с технологией NFC, позволит широко использовать их для совершения бесконтактных платежей. Так, к 2011 г. во всем мире порядка 30% (или 450 млн штук) мобильных устройств связи будут иметь встроенный NFC-модуль.

Ускорение расчетов в розничных магазинах и в общественном транспорте — вот главные факторы быстрого распространения БПТ, которые выделяют сегодня исследователи. Однако эти же факторы выступают ограничителями, мешая активному внедрению бесконтактных платежных карт, а также применению БПТ в мобильных телефонах. В качестве ключевых точек роста в сфере бесконтактных транзакций эксперты ABI Research выделяют продажу персональных проездных билетов, открытие кредитовых или дебетовых счетов, онлайн-банкинг и связанные с ним электронные платежи.

Эмитентам карт повсеместно придется пересмотреть бизнес-стратегию. На данный же момент времени бесконтактная мобильная коммерция развивается в разных странах по-разному. И если в США внедрение бесконтактных технологий обуславливается стратегией открытых систем платежей, то Европа пока развивает данную технологию применительно к системам билечивания граждан.

### **День сегодняшний**

Крупнейший мобильный оператор в Японии, NTT DoCoMo, стал инициатором создания телефонов с поддержкой режима i-mode, основанного на пакетной передаче данных с оплатой за объем переданной информации. За три года работы i-mode в Японии число абонентов службы доступа в Интернет с мобильных телефонов превысило 32 млн, «i-mode» приобрели

у японцев по лицензии США (AT&T Wireless), Германия (Deutsche Telekom), Франция (Bouygues Telecom), Голландия и Бельгия. Переговоры о лицензировании NTT DoCoMo ведет также с операторами Италии и Испании.

Японская компания JCB International, занимающаяся выпуском и обслуживанием кредитных карт, провела успешное тестирование системы бесконтактной оплаты при помощи мобильных телефонов в токийских такси Kanachu Hire taxi.

Nokia представила продукт, обеспечивающий бесконтактные платежи и покупку билетов на базе мобильного Nokia 3220. Когда хотите произвести оплату, вы подносите мобильный телефон к терминалу. Для приобретения билета достаточно прикоснуться мобильным телефоном к обороту билета. Новый проект поддерживает компания Visa International, поэтому телефон с устройством NFC позволяет платить с собственных кредитных карточек, а также оплачивать билеты и получать их в электронном виде. Вся эта информация хранится во внутреннем чипе приставки Nokia NFC. Тестирование NFC-системы на базе телефонов Nokia 3220 для оплаты общественного транспорта прошло в Ганау (Германия). Новые смарт-карты, помогающие проводить оплату бесконтактно, выпущены компанией McDonald в США — это ExxonMobil SpeedPass. В США набирает обороты беспроводная обработка кредитных карт в системе BlueBerry. Нужно 30 секунд на обработку платежной карты по наземным линиям связи, и всего 6 секунд, если использовать спутниковые терминалы. Это позволяет потребителю не терять контроль над своей картой.

Средняя стоимость для торговцев составляет ежемесячно от 20 до 30 дол. Для мелких торговцев мобильник, оборудованный ПО для принятия карт, может стоить всего 200—250 дол., которые быстро возмещаются через рост объема продаж и снижение банковских комиссий по сравнению с запросом подтверждения кредитки по телефону.

В будущем мобильные телефоны станут жизненно важными, будучи не только цифровой камерой, дневником и воротами в Интернет, но также заняв место наличных денег и кредитных карт. Сигнал с телефона при нахождении рядом с кассовым аппаратом будет дебетовать счет клиента.

Пока у небольшого количества телефонных трубок есть встроенная технология NFC, но через несколько лет она станет столь же широко распространенной, как Bluetooth.

В эксперименте компании Orange на Манчестерском городском футбольном стадионе летом 2006 г. зрители были приглашены взмахнуть своим телефоном перед эмблемой, чтобы получить дополнительную информацию о команде. Туроператоры и музеи вскоре смогут предложить дополнительную информацию клиентам даже в отдаленных местах без необходимости соединяться с сетью.

Как и с любой инновацией в технологии коммуникаций, грядет ожесточенное сражение, которое и определит, какой стандарт будет принят.

По такому же принципу работают транспортные карты Oyster в Лондоне. Информация о банковской или кредитной карте может храниться в разных местах, но GSMА настаивает на SIM-карте в качестве места хранения. Телефоном надо просто провести у ридера, а для крупных платежей покупатели должны ввести PIN-код. Некоторые компании рассматривают возможность оплаты «на ходу», в этом случае деньги списываются с уже предоплаченного счета.

### День завтрашний

У Microsoft есть патент, в котором описывается метод использования кожи человека в качестве шины данных и средства передачи электропитания на устройства, которые человек носит на теле. По сути, запатентована «персональная» сеть, в которой устройство ввода или вывода данных может использоваться несколькими портативными устройствами. Причем все эти устройства подключаются к телу с помощью электродов. Человек будет оплачивать покупки простым касанием, а считывающее устройство будет связываться с платежным чипом по его коже.

### 1.4.3. БОНУСНЫЕ ПРОГРАММЫ ЛОЯЛЬНОСТИ

Гораздо выгоднее оказывать услуги тем, кто тратит много.

*Дэвид Робертсон, президент Nilson Report, печатного органа карточной индустрии*

### Определение

Достаточно интересный вид инноваций в денежной сфере — **бонусные программы лояльности (БПЛ)** — реализуемые продавцами товаров и услуг или независимыми операторами про-



граммы привлечения и поощрения постоянных клиентов<sup>1</sup>. Эти программы призваны давать клиентам выгоды от лояльности, обеспечивать достаточную степень защиты, персонализации, возможность онлайн-доступа к базе данных системы, а также, самое главное, позволять в любое время и в любом месте выдавать награды тогда, когда этого захотят клиенты.

### История явления

БПЛ берут свое начало в 1914 г., когда некоторые магазины в США стали выдавать специальные карточки своим наиболее богатым клиентам, чтобы привязать их к себе. Первоначально по картам лояльности клиентам предоставлялись только скидки, что обернулось «войной скидок» и снижением прибылей эмитентов таких карт. В конце 1970-х гг. был найден альтернативный скидкам метод. Авиакомпания American Airlines стала начислять на персональный счет часто летающего пассажира «мили», которые впоследствии можно было обменять на авиабилет. Причем даже если пассажир летал за счет своей фирмы, «мили» он получал на собственный счет. В первый же год эта компания набрала 750 тыс. участников. Сегодня владельцев «аэромилей» в мире несколько сотен миллионов<sup>2</sup>, у них имеется более 3 млрд неиспользованных аэромилей. При рыночной оценке каждой мили в 1—3 цента стоимостной эквивалент эмитированных аэромилей составляет 30—39 млн дол.<sup>3</sup>

<sup>1</sup> При подготовке данного раздела использованы следующие источники: Васин Ю.В., Лаврентьев А.Г., Самсонов А.В. Эффективные программы лояльности. Как привлечь и удержать клиентов. 2-е изд. М.: Альпина Бизнес Букс, 2005; Баранов А. Бонусные системы поощрения лояльности потребителя. Клуб МНОГО.ру, 2002; Быстров А.В., Филиппов Н.В. Дисконтные системы: терминология, классификация, стандарты деятельности на потребительском рынке // Мир карточек. 2001. № 1—2.

<sup>2</sup> Пример: Air Miles Canada — одна из самых больших маркетинговых программ поощрения потребителей в Канаде. Ее спонсорами являются такие известные компании, как: банк American Express Canada, банк Montreal Canada, сеть заправок Shell Canada, Manulife Financial Canada, сеть отелей Holliday Inn., журналы Canadian Business, Money Sense и целый ряд других канадских компаний. На заработанные «мили» вы можете не только купить авиаперелеты, но также приобрести товары и услуги через каталоги компании. Бонусная система позволяет инвестировать в следующую покупку, давая возможность компании быть уверенной в своем будущем и в приверженности своих клиентов.

<sup>3</sup> Кочергин Д.А. Эволюция электронных наличных в контексте развития денежных свойств // Финансовый мир. Вып. 1. М.: Проспект, 2002. С. 271.

Программу взяли на вооружение компании из других отраслей. Так, с 1979 г. действует программа лояльности лидера гостиничной индустрии — корпорации Marriott. За каждый доллар, потраченный в отелях сети, гость получал несколько «очков», которые мог обменять на призы. С 1993 г. начали появляться совместные ко-брендинговые проекты, где программа лояльности объединяет несколько брендов (например, «очки» гостиниц, «аэромилы» авиакомпании и др.) В 1997 г. новая программа Marriott Rewards объединила 6 брендов. «Очки» или «мили» в системах такого рода присваиваются одновременно. Накопленные бонусы, как правило, не могут передаваться другому лицу. Время обмена «очков» на призы, как правило, ограничено определенным сроком. В 1997 г. новая программа Marriott Rewards объединила 6 брендов. В программе 60 компаний-партнеров и 300 типов продуктов, которые можно купить на накопленные «очки».

### Виды БПЛ

Чистая схема «с ограничением потребления» просто позволяет клиентам в зависимости от минимального порогового значения суммы покупок получать ту или иную скидку. Такая программа лояльности не относится, строго говоря, к БПЛ: в ней не возникает новое платежное средство. В гибридных дисконтных программах при совершении покупки (транзакции) на карту в зависимости от суммы покупки определяется размер скидки и начисляются «бонусы». Когда количество бонусов преодолевает некоторый установленный уровень, карта меняется на более престижную, с большим процентом скидки. Получается, чем чаще клиент потребляет товар участника БПЛ, тем дешевле ему этот товар обходится<sup>1</sup>. В схеме «накопительной лояльности» бонус клиента растет в течение всего срока обслуживания за время эксплуатации карты. В схеме «с расчетным бонусом» клиент получает за каждую денежную единицу, потраченную на покупки, какое-то количество внутрисистемного платежного средства (бонуса)<sup>2</sup>.

<sup>1</sup> Так была устроена, например, программа лояльности «Территория кино», оперировавшая в 23 кинозалах сети «Формула Кино» в Москве и Московской области.

<sup>2</sup> В построенной по этому принципу британской сети Nectar (участники — компании Ford, BP, Barclay Bank, Vodafone и др.) начисляются два бонуса за каждый потраченный ф.ст. В свою очередь, чтобы купить у этих участников программы товар на 1 ф.ст., придется потратить 200 бонусов.

## Преимущества БПЛ

Карты лояльности были когда-то представлены как «электронные Марки зеленого щита» лордом Сэинсбери де Турвиль. Однако затем он изменил свои взгляды и сам передал права на их использование группе супермаркетов, чтобы противостоять огромной популярности клубной карты Tesco.

Несмотря на сравнительно скудые награды для владельцев кредитных карточек, Sainsbury предлагает пенни будущих покупок за каждый потраченный фунт, БПЛ реально повышает продажи и способствует лояльности клиента, и ритейлеры в это верят.

Наградные пункты (по данным самой компании, их было выплачено примерно на 1 млрд ф.ст. за прошлые пять лет) могут быть потрачены на дисконтные ваучеры для будущих покупок, походов в кино и других развлечений.

Пункты лояльности легко получить: чем больше вы тратите, тем больше вы зарабатываете. Компании — эмитенты кредитных карт поощряют более высокие расходы, потому что процентные ставки по картам относительно высоки — типично в три или больше раза превышая учетные ставки госбанков стран ЕС. При этом, чтобы воспользоваться пунктами БПЛ, надо потратить как минимум от 500 до 1000 ф.ст.

Не менее важна и способность выпускающей карту организации накопить ценную информацию о привычках владельцев кредитной карточки, которая действительно интересует компании-клиенты. Даже в обезличенном виде эти данные от БПЛ показывают основные тенденции в клиентских предпочтениях и помогают производителям точнее настроить предложения и максимизировать прибыль.

Зарубежные исследования показали, что использование БПЛ приводит к уменьшению текучести покупателей на 30% и увеличению оборотов на 10%.

БПЛ дают «синкретизм выгод», включающий: закрепление постоянного клиента, возможность его материального и психологического поощрения в зависимости от его активности, увеличение размера разовых покупок и общего объема продаж, персонализацию обращения к клиенту и др.

Целесообразный тираж карт и, соответственно, число участников БПЛ эксперты оценивают в 5—10% от общего числа клиентов: именно на них приходится до 40—50% оборота ком-

пании<sup>1</sup>. Портрет типичного потенциального участника такой системы — житель крупного города в возрасте 31—42 лет, относящийся к среднему или высшему среднему классу<sup>2</sup>.

### **M&A в отрасли**

Сэр Кейт Миллз в 2007 г. умножил свои первоначальные инвестиции в 450 раз всего за пять лет, продав LMG, компанию, эмитирующую карты лояльности Nectar.

В 2002 г. Миллз инвестировал в компанию несколько сотен тысяч ф.ст. в виде НИР. 3 декабря 2007 г. канадская БПЛ Aegorplan выкупила 46%-ный пакет акций Миллза за 160 млн ф.ст. Всего канадцы платят за акции LMG 350 млн ф.ст.

Другие менеджеры LMG также сорвали куш, продав свой 19%-ный пакет за 66.5 млн ф.ст. Частный фонд Warburg Pincus (WP), вложивший ранее в бизнес 25 млн ф.ст., теперь вышел из него со 122 млн.

Клиенты Sainsbury, BP, Debenhams и American Express используют карточки Nectar, чтобы накопить «наградные пункты». Около 12 млн человек являются держателями пурпурных и золотых карт, и 6000 розничных магазинов принимают их.

LMG продалась с коэффициентом 12.5 к ожидаемой операционной выручке 2008 г.

К. Миллз и ранее занимался подобным бизнесом. В частности, он разрабатывал БПЛ Аэромили для компаний British Airways (ей его потом и продал) и для Air Canada. Торговая марка Аэромили остается у компании LMG.

### **Недоверие к БПЛ**

При всем этом почти 40% покупателей отказываются иметь карты лояльности магазинов, предпочитая вместо этого делать более дешевые покупки в другом месте.

Много покупателей негодует на вторжение в их личную жизнь. Один покупатель уподобил получение карты лояльности «штамповке штрихкода на вашей задней части тела»<sup>3</sup>, потому что магазины собирают анкетные данные и используют их, что-

<sup>1</sup> Васин Ю.В., Лаврентьев А.Г., Самсонов А.В. Цит. соч. С. 78.

<sup>2</sup> Любопытно, что специалисты компании Air Miles выделяют целую категорию клиентов, «помешанных на накопительстве» — они будут путешествовать всегда и везде, лишь бы коллекционировать мили.

<sup>3</sup> Are shoppers short-changed by loyalty schemes? // Times. 2004. 10 Jan.

бы контролировать то, что покупают люди. Другие покупатели возразили против заполнения сложной формы и сказали, что они скорее согласятся на немедленные честные скидки, чем на вознаграждение позже. Средняя экономия по картам составляет всего 1%.

По данным британской исследовательской фирмы в области ритейла IGD, огромное большинство пользователей расценивает карты БПЛ лишь как «хорошее дополнение». Только 8% покупателей изменили бы магазину, чтобы использовать свою карту лояльности, в то время как 58% переместятся вслед за более низкими ценами.

Даже те, кто подписывается на карты лояльности, не в состоянии превратить в наличные их пункты. Более 400 млн ф.ст. наградных пунктов в год остаются невостребованными.

Зарабатываются пункты также неравномерно. Если у одного ритейлера, чтобы заработать 50 ф.ст. наградных пунктов в системе Nectar, надо потратить 1250 ф.ст., то, например, по кредитной карте Barclaycard надо для той же цели потратить 20 000 ф.ст.

Многие покупатели уверены, что «в Интернете всегда все дешевле».

В качестве курьеза британские СМИ приводят бизнес 40-летнего Питера Луби ([www.fatlooby.com](http://www.fatlooby.com)), всего за несколько недель продавшего около 500 пятнадцатифунтовых футболок с концептуальной надписью «Нет, у меня нет чертовой карты лояльности!» Эксперты также отмечают возможность попадания в порочный круг зависимости от покупок в данном магазине для накопления пунктов его БПЛ, траты их в том же магазине и т.д.

### **Некоторые известные БПЛ**

**Марки зеленого щита.** Чрезвычайно популярные в 1960-х и 1970-х гг., эти талоны выдавались клиентам магазинами при покупке товаров. Клиенты, набрав книжечку талонов, могли их отоварить в обмен на товары по каталогу, в том числе электробытовые. Tesco прекратил программу в 1977 г., заработав на ней 20 млн ф.ст.

**Кооператив Диви.** Много лет Кооператив делил свою прибыль с покупателями через дивиденды, так называемые диви, основанную на наличных деньгах БПЛ, которая стала популярной формой экономии для миллионов покупателей. Система была

постепенно прекращена участниками Кооператива в 1970-х гг. из-за высоких издержек.

**Аэромили.** Созданы сэром Кейтом Миллз. Самая старая БПЛ Великобритании. Эта система лояльности позволяет держателям карты покупать за пункты полеты и иные турпродукты. 1 пункт аэромилль дается за каждые 20 потраченных ф.ст., а также за каждые 5 ф.ст., потраченные в турагентстве аэромилль HE в аэромилях. Партнеры по программе, такие как Lloyds TSB, Tesco и Shell, дают пункты в программе клиентам на основе их покупок. Потребители могут затем за эти пункты купить турпоездки.

Королевский Банк Шотландии и Банк NatWest вознаграждают 1 пунктом Аэромилль за каждые 20 ф.ст. (15 — для держателей элитной Черной карты Банка NatWest), потраченные по Классической, Золотой и Платиновой картам. Новые держатели карты NatWest получают двойные пункты в течение первых шести месяцев.

**Нектар.** На пункты системы Нектар вы можете получить от Биг-Мака до авиаперелета. Схема вознаграждения от компании Barclaycard, Нектар — глобальная БПЛ, у которой есть исключительные партнерские отношения с владельцами ряда торговых марок, включая Sainsbury's, Debenhams и BP.

Участники должны упорно трудиться для получения награды: держатель Barclaycard должен потратить 5000 ф.ст., чтобы получить ваучер Sainsbury's, стоящий 12.50 ф.ст. Вы должны потратить более 100 000 ф.ст., чтобы заработать на авиабилет до Нью-Йорка.

Пункты можно накопить и быстрее, делая покупки в присоединившихся к системе магазинах. Так, покупка на 5000 ф.ст. в магазинах Sainsbury's, сделанная с карточкой Barclaycard, принесет от 1,25 до 2.5% бонусов (оба бренда участвуют в БПЛ).

**Buy and fly!** Программа класса «премиум» привязана к кредитной карте благородного американского инвестиционного банка, Morgan Stanley. Займы по кредитной карте Morgan Stanley не дешевы (до 17% годовых).

Много зарабатывающая пара, потратив 26 400 ф.ст. по этой карте, заработает достаточно пунктов для одного обратного рейса от Лондона до Нью-Йорка. Семья из 4 человек может заработать двухсуточное пребывание в курорте Pontins после расходов в 2000 ф.ст. по карте.

**&more.** Когда сеть универмагов Marks and Spencer запустила свою кредитную карту &more, она получила плохую прессу за рискованный шаг — массовую отсылку клиентам предактивированных карт. В схеме &more 1 пункт зарабатывается за каждый 1 ф.ст., потраченный в M&S, или за каждые 2 ф.ст., потраченные в другом месте.

Чтобы соблазнить держателей тратить больше, M&S также делает специальные предложения в магазине, позволяя клиентам собрать премиальные пункты. Клиенты получают наградные ваучеры &more, действительные в течение 15 месяцев в магазинах M&S. Но если Вы накапливаете пункты в другом месте, то вам понадобится 2500 пунктов, чтобы заработать всего 25 ф.ст. в наградных ваучерах &more.

**Finest Platinum.** Схема запущена в 1995 г., привязана к платиновой кредитной карте супермаркета Tesco. Владельцы кредитной карточки зарабатывают три пункта за каждые 2 ф.ст., потраченные в супермаркетах Tesco, один пункт за каждый 1 ф.ст., который они тратят на фирменных АЗС, и 1 пункт за каждые 2 ф.ст., потраченные в другом месте. Пункты могут быть ежеквартально превращены в наличные через ваучеры Clubcard, приносящие крупные премии после годичного посещения магазина.

**Карта GM.** Платиновая кредитная карта GM, совместное предприятие компании Vauxhall Motors и Банка HFC, может принести вам до 2000 ф.ст. за покупку нового автомобиля Воксхолл. Владельцы кредитной карточки зарабатывают 3 пункта за каждые потраченные 100 ф.ст., причем каждый пункт стоит 1 ф.ст. при покупке нового Воксхолла.

**Компания BP** использовала сначала «клеящиеся ярлычки», а затем перешла на применение БПЛ Argos Premier Points. Ее же используют дочерняя компания BP, Granda Motorway Services, на дорогах которой практически все продавцы начисляют очки Premier Points, и местные компании коммунальных услуг. Выплата очков производится в магазинах Argos, где клиенты выбирают свои товары и услуги по каталогам. 70% домовладельцев Англии по крайней мере иногда используют Argos.

Нефтяная компания Shell с 1994 г. использует программу SMART, где все партнеры начисляют очки на одну смарт-карту. Потратить очки можно по предоставлению карты в точках обслуживания участников программы на АЗС, в гостиницах сети Hilton, в сети книжных магазинов, в торговых точках Vision

Express, а также заказав товары по каталогу. Все продавцы, начисляющие бонусы, соединены с центральной базой данных. Бонусы можно отоваривать у любого участника программы. Бонусами можно дополнять денежную покупку.

В силу сотрудничества между БПЛ участники программы аэромилль имеют на своих картах два «валютных кошелька»: в аэромиллях и в бонусах SMART. Участники SMART во Франции и в Британии могут пользоваться своими картами в обеих странах.

**Бартер** — это, вероятно, старейшая форма экономического обмена и самая очевидная альтернатива деньгам<sup>1</sup>. Бартер не требует специальной организации или инфраструктуры, что удобно не только в примитивной экономике, но и в период кризиса. Однако недостатки простого бартера снижают его экономический эффект. Следующая ступень развития — сети коммерческого бартера для предприятий. В последние годы они показали значительный рост в США, Канаде и Австралии. В 1991 г. Международная ассоциация взаимной торговли (IRTA) сообщила о своем обороте в 5,9 млрд дол. среди 240 000 клиентов в 450 бартерных системах. Через 10 лет оборот вырос до 7,8 млрд дол. В IRTA действует проект так называемой «универсальной валюты» — единый центр бухучета и отчетности по бартерным операциям, имеющий свыше 110 000 абонентов с 5 континентов.

Бартерная система Bartercard — крупнейшая бартерная биржа мира — работает с 1991 г., имеет 70 000 участников, 1,5 млрд дол. оборота в год и более 100 офисов в 15 странах мира, в том числе в Австралии, Великобритании, США, странах АСЕАН и Ближнего Востока<sup>2</sup>. Валюта системы — торговый доллар, эквивалентный австралийскому доллару. Участникам выдаются карты Bartercard. Для регистрации сделок в системе Bartercard используется ваучер. Он очень похож на чек. Сделки учитываются и авторизуются системой. Обналичить торговые доллары напрямую нельзя, но вы можете купить за них товар, возможно, переработать его, добавив стоимость, а затем перепродать его. В австралийском каталоге системы представлены,

---

<sup>1</sup> Вспомним советское время: страны восточного блока часто практиковали бартер с западными покупателями сырьевых ресурсов: те в ответ должны были поставлять нам ТНП, что решало проблему недостатка у соцстран валюты для оплаты импорта.

<sup>2</sup> [www.bartercard.com](http://www.bartercard.com)



кажется, все области бизнеса, но преобладают гостиницы, рестораны и кафе, компьютеры и реклама. В 6 странах в системе продаются за местную валюту объекты недвижимости.

**БПЛ на железной дороге.** Совет пассажиров железной дороги, финансируемый британским правительством независимый потребительский орган, изучает возможность введения Национальной БПЛ на железной дороге, которая давала бы скидки до 50% от цены билетов. Льготные цены на билеты в непиковые периоды на длинных маршрутах была одной из немногих гарантий, данных пассажирам, когда железные дороги были приватизированы десятилетие назад.

К. Фокселл, председатель совета, уверен, что карта лояльности принесет пользу пассажирам, которые не смогли заказать дешевый билет заранее<sup>1</sup>.

Исследование Совета показало, что национальная БПЛ поможет привлечь людей от автопоездов к поездам, увеличивая непииковый пассажирооборот на 25%.

При снижении цен для многих нынешних пассажиров железной дороги общий доход компаний повысился бы на 70 млн ф.ст. в год за счет дополнительных пассажиров. Исследование показало, что 2,7 млн человек захотят заплатить 30 ф.ст. в год за карту, предлагающую до 50% скидки на непииковые билеты. Некоторые части британских железных дорог уже покрыты картами лояльности, так, Сетевая карта покрывает большинство линий на юго-востоке страны. Но никакая БПЛ не покрывает всю сеть.

Бонусные программы лояльности имеют шансы стать собственной электронной валютой ритейлеров, и весьма перспективной!

#### 1.4.4. E-БИЛЕТЫ

Мой мобильник идет со мной повсюду. Мои кредитные карты этого не делают.

Тим Кинг, баскетбольный болельщик  
из США, 41 год

E-билеты (e-тикеты, электронные билеты) — это вкуче с интернет-бронированием и оплатой авиабилетов с помощью ЭПС одна из наиболее перспективных и экономичных техноло-

<sup>1</sup> *Webstler B. Passengers in line for rail loyalty card // Times. 2006. 26 Jan.*

гий сегодняшнего дня. В Северной Америке технологии онлайн-продаж дают до 50% всех продаж индустрии путешествий. По состоянию на начало 2006 г., в 10 развитых странах мира 72,4% всех авиабилетов, а в США — более 90% имели электронную форму (Россия в эту выборку не входила).

По оценкам com.Score Networks, только в 2006 г. 43% оборота электронной коммерции в мире приходилось на travel-отрасль: онлайн-продажи авиабилетов, места в гостиницах, страховки, аренду автомобилей.

С 2008 г. IATA, международная организация воздушного транспорта, объявила о переходе к 100%-ной электронной покупке билетов. Некоторые эксперты считают движение к 100%-ным е-билетам даже запоздалым. Последние отстающие (типа авиакомпании «Кинг Джордан» и аэропорта Баку) присоединяются к общему пулу.

В результате отказа от бумажных билетов, как ожидается, расходы авиакомпаний снизятся на 9 дол. с пассажира<sup>1</sup>.

С ростом числа перевозчиков-дискаунтеров, вовсе не предлагающих бумажные билеты, большинство путешественников привыкли летать с числом резервирования вместо билета. Мы привыкли к е-билетам, и теперь нам с ними удобнее.

Согласно данным IATA, лишь 16% авиабилетов сегодня имеют старомодный бумажный вид, а введение е-тикетов ежегодно помогает спасти 50 тыс. деревьев. «Мы изменяем отрасль с ощутимым выигрышем для путешественников, агентов, авиалиний и окружающей среды, — сказал Дж. Бисиньяни, генеральный директор IATA. — Потребители наслаждаются удобством и гибкостью безбумажного путешествия».

Однако до сих пор многие турагентства советуют пассажирам путешествовать с бумажными копиями билетов в случае, если они не могут получить доступ к своему компьютеру или мобильному телефону. Бумажные билеты все еще дают людям чувство комфорта в переходный период. В целом, однако, большинство бизнес-туристов, кажется, не ощутили перемен. Характерная реакция: «Я путешествовал почти каждую неделю в течение прошлых двух лет с е-билетом, и у меня никогда не было никаких проблем. Это — только вопрос привычки».

---

<sup>1</sup> Кратко: в IATA входят 240 авиакомпаний, которые осуществляют 94% регулярных международных перевозок. Из российских авиакомпаний членами IATA являются «Аэрофлот», S7, «Трансаэро», «Владивосток Авиа», «Россия» и «Волга-Днепр авиалинии».

ния к нему и уверенности в бесперебойной работе системы»<sup>1</sup>. Неудобство очередей в кассы театров и стадионов (или ожидания прибытия по почте заказанных билетов) тоже преодолимо с помощью е-билетов.

В Великобритании с 2003 г. введены в действие компанией Ticketmaster е-билеты на футбольные матчи британской Премьер-лиги, показы Уэст-Энда и рок-концерты. Структура цен на е-билеты включает в себя сбор за обслуживание (порядка 10% от стоимости билета) и сбор за процессинг (от 4 до 7%).

Ticketmaster, крупнейший в мире дистрибьютор билетов (ежегодно поставяет свыше 100 млн билетов покупателям по всему миру) полагает, что клиенты будут готовы заплатить больше за возможность мгновенного создания их собственного билета. 800 сотрудников компании в Великобритании ежегодно обрабатывают десятки миллионов телефонных и почтовых сделок.

Клиенты получают электронную почту, содержащую уникальный штрихкод вместе с подтверждением деталей билета. Билет может быть немедленно распечатан через домашний компьютер клиента. Компьютеризованные турникеты на месте подтверждают, что е-билет подлинный. Программное обеспечение от Ticketmaster также позволяет через сайт компании продать в последнюю минуту билеты, если их покупатель по каким-то причинам не может пойти на матч или концерт.

Вкупе с е-билетами вводится и возможность интернет-регистрации пассажиров. Так, пассажиру компании KLM улететь просто: если у вас есть е-билет, вы можете зайти на веб-сайт компании за 30 часов до вылета, распечатать свой билет, ответить на обязательные вопросы службы безопасности и выбрать место. Зарегистрировавшись, вы должны попасть в аэропорт за 40 минут до отлета вместо обычных 90 минут и сразу идете к стойке регистрации бизнес-класса. При регистрации онлайн есть выбор лучших мест.

British Airways, пионер по введению интернет-регистрации в Великобритании, сейчас обслуживает свыше 100 тыс. пассажиров онлайн каждый месяц.

Параллельно в британских аэропортах устанавливаются автоматизированные киоски регистрации пассажиров с сенсорным экраном, которые могут распределять места, печатать посадочные талоны и в некоторых случаях даже просмотреть пас-

<sup>1</sup> Jolley R. End of paper tickets // Times Online. 2007. 17 Oct.

порта. Случайно или нет, но первая волна их установки совпала с забастовкой 3000 сотрудников регистрации авиакомпании British Airways, требовавших прибавку к зарплате.

Электронный билет — одно из принудительно меняющих наше повседневное поведение событий. Каждый потребитель сталкивается лицом к лицу с новыми электронными платежными технологиями и просто оказывается вынужден с ними познакомиться и освоить их, как его родители ранее оказались вынуждены освоить компьютер.

## 1.5. США И АМЕРИКАНСКИЕ ЭПС

США быстро становятся пластиковой нацией..., и мы чувствуем, что пришло время предложить клиентам соответствующие платежные решения.

*Т. Уорстен, президент по маркетингу  
компании Coca-Cola*

### 1.5.1. ЗАКОНОДАТЕЛЬНАЯ СРЕДА

Поскольку ряд нормативных актов США был рассмотрен в нашей предыдущей книге, «Планета Web-денег», мы в этот раз ограничимся анализом не рассмотренных ранее или более поздних нормативных актов.

**Универсальный закон о денежных услугах** (Uniform Money Services Act, UMSA). В первом варианте появился в 1994 г., когда Конгресс опубликовал Акт о запрете отмывания денег (Money Laundering Suppression Act (MLSA)). MLSA обязал штаты ввести универсальные законы, которые бы предписывали лицензирование и регулирование финансовых услуг, в частности в отношении развивающихся платежных провайдеров.

В июле 2000 г. Национальная конференция руководителей по универсальным законам штатов (NCCUSL) приняла Универсальный закон о денежном регулировании. Главной побудительной причиной явилась разногласия законодательства штатов. UMSA использует ранее установленное понятие «институт денежных услуг» (institution of «money services business», MSB)<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> Ранее использовались термины, описывающие небанковские услуги как «небанковские финансовые учреждения» или «недепозитные провайдеры финансовых услуг».

MSB — это небанковские субъекты, которые не принимают депозиты и не дают кредиты, но предоставляют альтернативные платежные механизмы. Деятельность MSB регулируется на уровне штатов. В соответствии с UMSA MSB вовлечен в четыре типа деятельности: 1) денежные переводы, 2) продажа платежных инструментов, 3) погашение чеков, 4) обмен валюты. На каждый из видов деятельности может быть выдана отдельная лицензия. Также MSB должен соответствовать лицензионным требованиям и правилам пруденциального контроля. UMSA не устанавливает принципа «штата происхождения», что могло бы позволить вести бизнес с лицензией одного штата в любом другом штате. Однако на практике MSB, желающему оказывать свои услуги на территории разных штатов, необходимо получать отдельную лицензию в каждом штате, так как хотя UMSA и требует унифицировать правила, но до сих пор адаптация закона на местах варьируются от штата к штату.

Раздел 102 UMSA определяет «денежную стоимость» как «средство обмена, погашаемое или не погашаемое деньгами». UMSA расширяет формальное определение денежной стоимости с целью отойти от стоимости, которая не может быть напрямую обращена в «деньги», но сохраняется как средство обмена, и перекладывает на потребителя риск банкротства провайдера, если стоимость превышает реальное обеспечение. Денежная стоимость должна восприниматься как средство обмена в сообществе, состоящем более чем из двух сторон. Денежная стоимость определяется так, чтобы исключить простые двусторонние расчетные единицы, или расчетные единицы обмена в закрытых системах с единственным эмитентом и продавцом, или внутри небольшой географической области<sup>1</sup>. Решение признать ту или иную понятийную конструкцию денежной стоимостью и средством обмена остается за полномочными органами штатов.

UMSA также определяет понятие «хранимой стоимости» как «денежную стоимость, которая подтверждена электронной записью». При этом разделены понятия «хранимая стоимость» и «платежный инструмент». Эмитенты денежной стоимости могут предоставить различные виды стоимости на одном инструменте. Так, например, ресторан, супермаркет или банк могут

---

<sup>1</sup> В российской литературе также именуемые «системы закрытого обращения».

выпустить разные формы хранимой стоимости, которые загружаются на одну карту, но погашаются несколькими разными эмитентами. В свою очередь стоимость может храниться на любом идентифицируемом физическом объекте, но сохраняться путем простых криптографических средств. Поскольку денежная стоимость определяется как средство обмена, погашаемое или не погашаемое деньгами, то только хранимая стоимость, содержащая в себе средство обмена и подтвержденная электронной записью, квалифицируется как объект регулирования UMSA. Закрытые системы исключаются из регулирования.

Определение «перевод денег» в UMSA включает перевод денежных средств, а также выпуск платежных инструментов и продажу или эмиссию хранимой стоимости. Платежные провайдеры, которые держат денежные средства потребителей или денежную стоимость на своих счетах, относятся к «институтам по переводу денег». С другой стороны, простые агенты (кто только переводит деньги между двумя сторонами, оказывает услуги по доставке или простые услуги по передаче данных — как, напр., провайдеры интернет-услуг) остаются за рамками регулирования.

В UMSA перечислены три субъекта регулирования:

1. Учреждения по оказанию отдельных финансовых услуг (MSB)
2. Банки
3. **Поверенный** (совершенно отличное понятие от понятия простого агента).

Как уже было сказано, MSB — небанки. Банки необходимы для размещения депозитов клиента. MSB может принимать средства для размещения в банке-контрагенте.

Поверенные вправе действовать без лицензии, но от имени MSB, т.е. по конструкции поручения. Как только они начинают выступать от своего имени, не основываясь на договоре с MSB, они обязаны получать лицензии. На лицензиаров накладываются определенные обязанности в связи с выбором и контролем за поверенным, им предоставляются права по контролю и возложению ответственности на данных лиц.

Хотя поверенный не обязан получать лицензию, однако он обязан соблюдать некоторые лицензионные требования наравне с лицензиаром.

Общие лицензионные требования:

1. Разрешенные цели и формы инвестиций.
2. Отчеты по фактам отмывания денег.

3. Периодические финансовые отчеты.
4. Проверки со стороны контролирурующих органов.

Из них к поверенному применяются пункты 2, 4.

Если лицензиар по каким-то причинам утрачивает лицензию, он обязан уведомить своего поверенного о невозможности продолжать контрактные взаимоотношения. Поверенный не может передоверять свои полномочия другому лицу. То есть цепочка субагентов, принимающих платежи, не может бесконечно продолжаться<sup>1</sup>. Поверенный вправе оказывать только те услуги, на которые его лицензиар-поручитель имеет лицензию. Контролирующие органы в случае нарушения лицензионных требований вправе запретить поверенному вести деятельность от имени лицензиара.

За получение генеральной лицензии, включающей в себя все операции, лицензиар платит 2000 дол. в своем штате, а за подтверждение полученной лицензии в другом штате — дополнительно 1000 дол. При этом лицензиар обязан предоставить обеспечение своих обязательств в размере не менее 50 000 дол., плюс 10 000 дол. за каждый последующий штат, но не более 250 000 дол. Из обеспечения покрываются претензии клиентов не менее чем в течение пяти лет после прекращения деятельности лицензиара. Для лицензии на погашение чеков и лицензии на обмен валюты обеспечение не требуется.

### Сравнение EMI-Директивы (ЕС) и UMSA (США)<sup>2</sup>

UMSA в США пошел намного дальше, чем Директива ЕС. Он распространяется как на традиционные, так и на новые финансовые услуги, в то время как Директива фокусируется только на электронных деньгах. Именно из-за этого различия возникают последующее несоответствия в подходах к регулированию данных финансовых операций.

Изначально с возникновением электронных платежей Евросоюз пытается создать общую регулятивную базу с целью защиты прав потребителей, подготовить заранее «игровое поле» и предотвратить потенциальные убытки, связанные с адаптаци-

---

<sup>1</sup> В российской конструкции отношения строятся по договору комиссии, а в США допустимы только договоры поручения, так как ответственность за прием платежей перед потребителями несет в конечном итоге лицензиар.

<sup>2</sup> В данном разделе и в разделе 1.6.1 использованы идеи талантливого российского юриста Д. Ждан-Пушкиной.

ей. А председатель ФРС Алан Гринспен (1996) предполагал, что детальные нормы и стандарты стали неэффективными и даже контрпродуктивными. Частный сектор должен гибко регулироваться, чтобы развивать новые способы платежей.

Сравнивая регулирование электронных денег в Евросоюзе и США, мы можем заметить схожесть правил. Хотя США — единая страна, ее концепция федерализма накладывает сильный отпечаток на суверенитет штатов и требует индивидуального подхода в регулировании каждого штата. Более того, законодатели штатов в США наслаждаются своей свободой. При этом Директивы ЕС образуют наднациональное регулирование, тогда как Универсальные законы США являют собой лишь предложения, рекомендованные к адаптации в штатах. Штаты США свободны в выборе норм, вправе изменять акт, принимаемый на своей территории, или его полностью проигнорировать.

Американский подход отличается от европейского тем, что не признает концепцию ЭД как новое революционное средство платежа, которое не имеет ничего общего с дорожными чеками и банковскими переводами. Ст. 1(3)(b)(iii) ЕМІ-Директивы гласит, что электронные деньги должны приниматься как средство платежа третьими лицами, а не только их эмитентом. Эта статья корреспондирует со «средством обмена» UMSA. Условие об «исключениях» в Директиве отражается в UMSA путем отсылки к регуляторам, определяющим, какой конкретный платежный метод в Интернете стал широко принятым. Есть и различия между Директивой и UMSA: концепция «денежной стоимости» США не требует соблюдения принципа погашаемости и, тем более, не определяет, что денежная стоимость «эмитируется при получении денежных средств в размере не меньшем, чем эмитированная денежная стоимость» (ст. 3 Директивы).

UMSA был написан с целью создания правового режима для купонов, бонусных программ лояльности, подарочных сертификатов или других схем, которые обеспечены товарами или услугами и имеют общую ценность (стоимость).

И Директива, и UMSA разделяют банковские институты и небанковские. Однако в отличие от европейского подхода, предполагающего создание специальных кредитных институтов, американские MSB остаются полностью за рамками банковского регулирования. Требования к уставному капиталу составляют 1 млн евро для Европы и от 50 000 дол. обеспечения для компаний в США. Однако данное требование в ЕС можно не



соблюдать небольшим предприятиям (ст. 8 Директивы), в свою очередь госорганы США могут предъявить более высокие требования к обеспечению. И Директива (ст. 5), и UMSA (раздел 701) требуют поддерживать уровень активов не ниже уровня собственных обязательств, а также требуют вкладывать активы в высоколиквидные предприятия. В отличие от Директивы UMSA США не предлагает никаких альтернатив «Европейскому паспорту»: европейская лицензия позволяет работать деятельность по всей Европе, а лицензия MSB должна подтверждаться в каждом штате, в котором собираются оказывать услуги.

### 1.5.2. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ

#### Статистика

Альтернативные платежные методы (АПМ), такие как PayPal, Bill Me Later и Google Checkout, значительно нарастили свои обороты в 2007 г. и теперь предлагаются 30-ю из 100 крупнейших розничных интернет-продавцов США, сообщает исследование маркетинговой компании Brulant.

С февраля по ноябрь 2007 г. в этой «сотне лучших» число компаний, предлагающих АПМ, выросло на четверть. К ноябрю 21% из них предлагал сервисы ЭПС Bill Me Later, 19% — PayPal, 10% — Google Checkout и 5% — все три названные ЭПС. В феврале цифры составляли 17, 6, 5 и 0%. По мнению самого организатора исследования, полученные данные говорят об утверждении концепции «клиент — король»: продавцы считают себя обязанными предложить потребителю множественный выбор<sup>1</sup>.

Согласно докладу американской ЭПС CyberSource, в ноябре 2007 г. средний американский е-коммерсант принимал платежи от 2,6 АПМ. В 2005 г. эта цифра составляла 2,1. А те е-торговцы, кто принимал платежи из 3 и более ЭПС, за 2006 г. нарастили продажи в среднем на 14%. Хотя расширение платежных опций и затратно, его все чаще рассматривают как необходимость<sup>2</sup>.

Как утверждает в докладе Visa USA (август 2007 г.), по мнению 79% американцев, родившихся во время «демографического взрыва» (baby boom) в США (1946—1964 гг.), а также

<sup>1</sup> Surge Seen in U.S. Alternative Payments // Business Wire. 2008. 20 Jan.

<sup>2</sup> E-retailers Increase Alternate Payment Options // USA Today. 2007. 12 Nov.

74% второго поколения американских беби-бумеров (1979—1989 гг.), электронные платежи в обозримом будущем должны вытеснить наличные деньги и чеки, а наличные деньги как средство платежа «доживают свои последние дни». Взгляды этих двух поколений американцев на данный момент определяют сценарии развития платежной индустрии, поскольку именно они выступают «локомотивами американских потребительских расходов». По мнению руководства Visa USA, к 2015 г. именно на эти две группы придется более 50% всех потребительских расходов граждан США.

Кредитные и дебетовые карты теряют популярность как метод оплаты в онлайн, согласно г-ну Шатту из компании Celent (он дает оценку в 86% онлайн-платежей в 2006 г. против 96% в 1999 г.; прогноз Шатта на 2009 год — менее 50%). Потребители быстро мигрировали от кредитных карт к ЭПС<sup>1</sup>.

Так, интернет-магазин Overstock.com отметил, что средние покупки через ЭПС Bill Me Later вдвое крупнее, чем покупки через кредитные карты.

PayPal также запустил сервис, который позволил покупателям использовать PayPal на любом сайте, принимающем MasterCard.

Сервис «Виртуальная дебетовая карта PayPal» требует от пользователей загрузить ПО и зарегистрировать свою платежную информацию в PayPal. Когда пользователи находятся на странице торговца, ПО Пэйпала адресует их на Пэйпал. ЭПС тогда выпускает временную дебетовую карту для торговца на сумму сделки, таким образом спасая пользователей от разглашения информации по их кредитным картам.

### Портреты героев

Интернет очень ускорил создание богатства, породив новую породу хайтековских мультимиллионеров, еще моложе и богаче, чем миллионеры прошлых «призывов».

Даже среди этой «нервной группы сверхуспевающих учеников» выделяется создатель ЭПС PayPal, Макс Левчин.

Несколько лет назад г-н Левчин, один из молодых принцев Силиконовой Долины, купил в Сан-Франциско свой первый дом в эдвардианском стиле с 12 комнатами высоко на хол-

---

<sup>1</sup> Tedeshi B. Making Several Stops at Shops Online, but Paying All at Google // NYT. 2006. 17 July.

ме за 3,4 млн дол. Но Левчин, заработавший состояние в 27 лет при продаже запущенной им в 1998 г. ЭПС PayPal, никогда в этом доме не жил. Он продал его два года спустя, не проспав там даже одной ночи.

Максимилиан Рафаэль Левчин родился в Киеве в еврейской семье и в 16 лет эмигрировал из распадающегося СССР в Чикаго.

Г-н Левчин признает, что он уже заработал больше денег, чем сможет когда-либо потратить. Но он говорит, что не будет рассматривать свой новый проект Slide.com<sup>1</sup> (сайт совместного пользования фото- и видеоматериалами, который после запуска в 2005 г. еще находится в фазе старт-апа), как успех, если его цена не составит «по крайней мере 1,54 миллиарда долларов» — цену, заплаченную компанией eBay за PayPal.

«Иначе, — риторически спрашивает М. Левчин, — чему я научился?»<sup>2</sup>

Во время своей работы в проекте PayPal г-н Левчин часто ночевал в офисе в спальном мешке, который держал под своим столом. Состояние своей квартиры в этот период он описывал как «страшное». Картонные коробки служили мебелью для гостиной. Выброшенный кем-то компьютерный стол был его обеденным столом.

В эти дни, несмотря на феноменальный успех PayPal, который дал ему большое состояние — около 100 млн дол., г-н Левчин продолжает работать в среднем 11 часов в день. Он держит аппарат для измерения давления на рабочем столе.

«Для большинства из нас делать это снова означает превосходить то, что мы сделали ранее», — сказал П.А. Тиел, партнер г-на Левчина в PayPal, который также начал новое дело, 3-миллиардный хедж-фонд Capital Clarium. — И это может быть действительно высокой планкой».

Один из друзей, Д. Фонг, который продал свой бизнес компании MTV Networks в 2006 г. за 102 млн дол. (и уже работает над новым старт-апом), упоминает о «фантастическом рычащем звуке», который Левчин имеет обыкновение делать, когда кто-то упоминает его главного конкурента, компанию RockYou.

---

<sup>1</sup> Новый старт-ап начался с попытки показать тем, кому интересно, накопленные за время путешествий фотографии и видео. Картонные коробки с ними г-н Левчин описал как «85% моего мирского имущества».

<sup>2</sup> Rivlin G. After Succeeding, Young Tycoons Try, Try Again // NYT. 2007. 28 Oct.

Худший год его жизни наступил после того, как eBay купил PayPal. Левчин думал, что он проведет время после продажи в «исследовании своего внутреннего я». Вместо он «ощущал себя ничего не стоящим и глупым» и не понимал, что делать с остатком жизни. Он чувствовал себя слишком молодым, чтобы удалиться от дел — и слишком беспокойным, чтобы стать филантропом. «Я не знаю, что сделал бы, если бы не мог запускать новые компании, — говорит Левчин. — Я, вероятно, подумал бы о том, чтобы перерезать себе вены».

Схожие тенденции имеют место не только среди основателей компаний. Многие бывшие топ-менеджеры хайтековских предприятий покидают старые компании для новой карьеры как инвесторы капитала в рискованные предприятия.

Быстрорастущая сеть ветеранов успешных компаний разветвляется по Силиконовой Долине. Некоторые присоединяются к фирмам венчурного капитала, которые финансировали технологический бум 1990-х. Другие поднимают инвестиционные фонды или поддерживают компании-стартапы собственными деньгами.

В таком ключе люди в шутку говорят, например, о Мафии PayPal.

### 1.5.3. PAYPAL ([www. paypal.com](http://www.paypal.com))<sup>1</sup>

К 2010 г. онлайн-ритейлеры будут контролировать 15% британского платежного рынка, что составит 60 млрд ф.ст.<sup>2</sup>

Оценка консалтинговой группы  
Booz Allen Hamilton (США).

#### **История становления и развития**

Платежная система PayPal основана в 1998 г. Питером Тиелом и Максом Левчином. Это частная компания, размещенная в Калифорнии.

Украинский предприниматель Макс Левчин, бывший юрист, познакомился с финансистом Питером Тиелом случай-

---

<sup>1</sup> При подготовке раздела использованы материалы с официального сайта системы [www. paypal.com](http://www.paypal.com), сайтов [http:// wmbbook.narod.ru/paypal.html](http://wmbbook.narod.ru/paypal.html), [http:// goldenbull.narod.ru/paysystems.htm](http://goldenbull.narod.ru/paysystems.htm), и статья В. Гроссман (2002), Р. Базарова (2007), диссертация Д. Коптюбенко (2007)

<sup>2</sup> Electronic Payments International. 2007. April. Issue 238.

но, придя однажды на его публичную лекцию. Тиел возглавляла тогда компанию Confinity и взялся финансировать завершение работ над проектом Левчина. Когда же стал вырисовываться сверхуспех будущей крупнейшей ЭПС, Тиел выступил в качестве основного соучредителя компании PayPal — тем более, что у самого Левчина денег для внесения необходимого уставного капитала попросту не было.

PayPal — одна из первых компаний новой экономики, достигших признания в мейнстриме. Основанная в декабре 1998 г. с идеей позволить владельцам Palm Pilot'ов платить друг другу через инфракрасный порт, ПС к моменту запуска в ноябре 1999 г. перешла к идее платежей по e-мейлу<sup>1</sup>. К апрелю 2000 г., имея миллион пользователей, ПС была приобретена онлайн-вым банком X.com.

Серьезный интерес к новой системе проявили крупные инвесторы. Только на первом этапе ее функционирования Nokia Ventures вложила в нее 3 млн дол., а Deutsche Bank — 1,5 млн. Это была «золотая эпоха» доткомов, когда компании, делавшие ставку на интернет-коммерцию, получали большие средства, а рынок ждал от них высоких доходов. Быстрорастущая электронная экономика нуждалась в эффективном финансовом механизме для проведения онлайн-овых банковских операций.

Эти операции система PayPal начала выполнять в ноябре 1999 г. (официальный сайт компании заработал в 2000 г.). Сразу же после старта несколько инвестиционных банков вложили в ее развитие еще 23 млн дол. За очень короткий срок система привлекла к себе свыше полутора миллионов пользователей, а ее оборот достиг двух миллионов долларов в день. На фоне банкротств конкурентов и многочисленных хакерских атак PayPal удалось не только устоять, но и усовершенствовать систему своей безопасности.

Это послужило дополнительным стимулом к признанию этой системы базовым платежным инструментом аукциона eBay и других ведущих предприятий электронного бизнеса. В начале 2002 г. акции компании PayPal на сумму 900 млн дол. были раз-

---

<sup>1</sup> Первоначально PayPal создавалась как компания, обеспечивающая транзакции посредством электронных кошельков для владельцев КПК. Функция оплаты предъявленных счетов, а также товаров и услуг через электронную почту появилась в системе как дополнительная. Но поскольку львиная доля всех транзакций приходилась именно на электронную почту, это привело к полной смене приоритетов.

мещены на американском фондовом рынке. По данным на июль 2002 г., пользователи PayPal ежедневно перечисляли 16 млн дол. и в среднем производили 295 тыс. операций в день. В конце концов, в октябре 2002 г. PayPal была за 2,2 млрд дол. выкуплена у владельцев компанией eBay, супергигантом онлайн-коммерции и одной из крупнейших интернет-корпораций мира.

Уже до приобретения PayPal широко использовался для сделок на eBay, что создавало взаимозависимость, но также и конкуренцию между этими двумя фирмами.

eBay ранее продвигал свою собственную ЭПС Billpoint и еще в марте 2002 г. инвестировал в Billpoint 35 млн дол. — как выяснилось, напрасно.

По оценкам, после сделки процент аукционных транзакций, использующих в качестве оплаты именно PayPal (а не альтернативы, такие как чек или денежный перевод), вырос с 7 до 10. Тем не менее на альтернативные способы оплаты на eBay на момент сделки приходилось от 7 до 12 млрд дол. в год.

eBay заплатил за акции PayPal примерно с 20%-ной премией к рыночной цене.

Любопытно, что некоторые аналитики сочли сделку несчастьем для компании PayPal, которая «находилась на пути к созданию уникальной платежной платформы в Интернете и в итоге стала компанией, центр которой — специализированный рынок». По этому мнению, акционеры PayPal извлекли бы больше выгод, останься компания независимой.

На момент сделки у PayPal было 17 млн счетов. Средняя комиссия по ним составляла 3% и стабильно росла в течение нескольких лет.

PayPal стал все более и более популярным платежным механизмом с вирусным эффектом; чем больше участников в ЭПС, тем больше это становится привлекательным для новых пользователей, обращающихся к покупке и продаже онлайн, и тем больше сеть для такого рода взаимодействий.

На момент сделки, по оценкам, 10—15% доходов PayPal простекало от онлайн-казино. Эта практика была прекращена. eBay объявил, что он больше не будет позволять PayPal использоваться для игры на деньги из-за неясных юридических последствий и возможных проблем с регуляторами в области азартных игр онлайн.

Взаимозависимость сократила обеим сторонам дорогу. 61% бизнеса PayPal уже заключался в обработке сделок на eBay. Из

продавцов на eBay, которые принимают электронную оплату, 75% принимают оплату через PayPal, тогда как 27% предлагают Billpoint<sup>1</sup>.

PayPal в конкурентной борьбе поверг нескольких соперников.

В 1999 г. компания eBay приобрела молодой стартап Billpoint, стремясь сделать его достойной альтернативой PayPal. eBay привязал учетные записи Billpoint к своему сайту и рекомендовал при совершении на нем транзакций пользоваться «родной» ЭПС. Но не прошло и 3 лет, как eBay приобрела PayPal, и система Billpoint прекратила свое существование. eBay, решив закрыть ЭПС Billpoint, которую ранее приобретал в 1999 г., просто решил идти вслед за лидером.

В ноябре 2003 г. американский финансовый синдикат Citibank объявил о закрытии собственной ЭПС c2it, не сумев вывести на прибыль свое онлайн-подразделение. Причиной был стратегический просчет: Citibank сторонился единственно прибыльного на тот момент сегмента онлайн-аукционов<sup>2</sup>.

### **Рыночная ниша**

Имея в своей схеме некоторые сходные черты с привлечением депозитов, PayPal тем не менее, отрицает, что является банком: при открытии счета, пользователь системы должен согласиться с заявлением, что: «1) PayPal не банк, и услуга является услугой по процессингу платежей, а не банковской услугой; и 2) PayPal не действует как трасти, доверительный управляющий или эскроу-агент относительно ваших средств, но действует только как агент и кастодиан».

Тем не менее бизнес PayPal лежит не в области P2P, а скорее в рыночной нише платежей физлиц микроторговцам, т.е. продавцам, бизнес которого столь мал, что у него не окупятся затраты по подключению к системе Visa или MasterCard (или же те его просто не примут). «Мы начали как P2P, а затем оставили этому рынку 5% своих оборотов. А наши последователи ошибочно решили, что весь наш бизнес в P2P, и ринулись туда», — говорит топ-менеджер PayPal.

---

<sup>1</sup> Richtel M. eBay to buy PayPal, a rival in online payments // NYT. 2002. 9 July.

<sup>2</sup> Москалюк А. Paydirect закрыт, да здравствует PayPal // Компьютерное Обозрение. 2004. 9 нояб.

PayPal быстро набрал критическую массу на платежах eBay, так как предлагал покупателям удобство и скорость онлайн-платежей с немедленным подтверждением, а продавцам предлагал легкость регистрации и издержки на порядок ниже, чем по кредитным картам.

### **Декларируемые преимущества**

К числу возможностей PayPal, многие из которых являются ее очевидными преимуществами, относятся:

- бесплатное открытие личного счета в системе. Чтобы стать пользователем системы, необходимо заполнить стандартную регистрационную форму и открыть персональный счет в системе. Существует несколько видов счетов: Личный счет, Личный Премьер-счет и Бизнес-счет. Пополнить свой счет можно при помощи кредитной карточки или переводом с банковского счета.
- мгновенное проведение безопасных платежей любому лицу, у которого есть свой электронный почтовый ящик. Кроме того, в рамках платежной системы PayPal имеется возможность осуществлять множественные платежи (Batch Pay). Эта услуга позволяет производить оплату одновременно большому числу лиц (пользователей системы);
- поддержка мультивалютных платежей (доллары, евро и т.д.).

### **Услуги и сервисы**

PayPal позволяет своим пользователям осуществлять прием и отправку платежей при помощи электронной почты или мобильного телефона с доступом к Интернету. Кроме того, пользователи платежной системы PayPal имеют возможность:

- отправлять платежи (Send Money). Пользователь PayPal может переводить любую сумму со своего персонального счета любому лицу. Для этого пользователь заполняет форму перевода, содержащую e-мэйл и фамилию получателя и сумму платежа, затем нажимает «Send Money», и электронное письмо отошлется получателю, который по ссылке в письме попадает на веб-сайт платежной системы, где оформляет получение денежного перевода;
- выполнять запрос на получение платежа (Money Request). Пользователь может отсылать своим должникам (одному или группе лиц) письма, содержащие запрос на проведение платежа (выписать счет на оплату). Для этого пользо-



ватель должен ввести в поля специальной формы e-мэйл получателя письма и сумму. Далее плательщик получает письмо со ссылкой на веб-сайт платежной системы. На сайте PayPal пользователь оформляет денежный перевод, после чего необходимая сумма попадает на счет получателя платежной системы;

- размещения на Web-сайте специальных инструментов для приема платежей (Web Tools). Эта услуга доступна только для владельцев Премьер-счетов и Бизнес-счетов и рекомендуется владельцам интернет-магазинов. Пользователь размещает на своем сайте кнопку, нажав которую плательщик попадает на сайт ЭПС, где он может совершить платеж (можно использовать кредитную карту), после чего вновь возвращается на сайт пользователя. Комиссия составляет 1,9% от суммы платежа. Оценка пользователей: интуитивно-понятный и удобный веб-инструментарий;
- использования инструментов для аукционной торговли (Auction Tools). Платежная система предлагает два вида услуг: 1) автоматическая рассылка запросов на получение платежа (Automatic Payment Request); 2) победители аукционных торгов могут производить оплату напрямую с Web-сайта, на котором проводится аукцион (Instant Purchase for Auctions);
- осуществления платежей при помощи мобильного телефона (Mobile Payments). Услуга была запущена в апреле 2006 г. для жителей США и Канады со скорой перспективой доступности в любой точке земного шара;
- выполнять одновременную оплату большому количеству пользователей (Batch Pay);
- осуществлять через ЭПС ежедневный перевод денежных средств на счет в иностранном банке (Auto-Sweep). Время перевода денег — от 3 до 5 рабочих дней. Комиссия — 0,6% от суммы каждого ежедневного платежа.

В планах PayPal — реализация возможности выплат процентов за хранение денег на счете, а также получения пользователями дебетовых карточек системы и даже своих расчетных счетов.

### **Безопасность расчетов**

Пользователи PayPal осуществляют платежи посредством мобильного телефона, посылая текстовое сообщение PayPal. ЭПС в свою очередь подтверждает операцию у абонента, а затем

пересылает деньги получателю платежа. Как правило, получив деньги, продавец автоматически пересылает товар по адресу, который заранее указан пользователем счета PayPal.

Пользователи различных ЭПС, прежде всего, задаются вопросом о безопасности предоставления эмитенту персональной информации финансового характера. Опросы показывают, что держатели счетов PayPal чувствуют себя более защищенными, чем пользователи Visa или MasterCard.

В расчетах внутри PayPal широко используются SSL протоколы с кодовым ключом 128-bit и выше. Все платежи отправляются только на подтвержденные пользователями адреса e-мэйл. Любой владелец счета в PayPal может получить статус проверенного (Verified) члена платежной системы, пройдя несложную процедуру идентификации своего банковского счета. Данный процесс чем-то отдаленно напоминает WebMoney-аттестацию. Таким образом, если вы покупаете что-либо у «проверенного члена PayPal», вы фактически становитесь защищенным от мошенничества «Гарантией для покупателя». Суть гарантии сводится к тому, что если вы оплатили товар и не получили его, то вы имеете полное право на полный возврат суммы. Гарантия распространяется на сумму в 5 тыс. дол. в течение одного года. Если вы продаете при помощи PayPal товар, либо принимаете платежи, являясь при этом «проверенным членом PayPal», на вас распространяется действие защиты «Гарантией для продавца». Такая гарантия избавит от возможных необоснованных требований со стороны покупателя вернуть деньги. Счет пользователя в ПС застрахован на 100 тыс. дол. компанией SafeWeb Insurance от несанкционированного снятия денег.

PayPal помогает мелким бизнесам в Сети привлечь клиентов, обеспечивая сделкам удобство и безопасность. Храня номер счета в банке или кредитной карточки в PayPal, клиенты могут делать покупки на множестве сайтов, не давая им свою финансовую информацию.

Характерно, что PayPal оставляет за собой право решения об аннулировании сделок, связанных с мошенническим использованием кредитной карты (по заявлению клиента), а также может ввести ограничения операций по счету в PayPal, если пользователь «злоупотребляет процессом Жалобы Покупателя».

ЭПС PayPal принадлежит специфический мировой рекорд. Согласно обзорам, PayPal был чаще всего подвергающимся нападению финансовым сервисом в течение всех прошедших лет XXI в.

### Целевая аудитория

Согласно официальному сообщению, «система на существующей финансовой инфраструктуре банковских счетов и кредитных карт строит глобальное решение по платежам в реальном времени. Мы поставляем продукт, идеально подходящий мелким бизнесам, онлайн-торговцам, частным лицам и прочим недообслуженным традиционными платежными механизмами». Многие офлайн-бизнесы: врачи, юристы, прочие лица свободных профессий, работающие по контрактам, — начали принимать онлайн-платежи через PayPal. Все чаще малые предприятия и индивидуальные предприниматели за пределами eBay используют PayPal как их вспомогательные офисы.

ИП может послать счет клиенту по электронной почте, сделав 1 клик на Веб-сайте PayPal. Клиент, который ранее по просьбе ИП тоже завел счет в PayPal и привязал его к банковскому счету или информации по кредитной карте, нажатием на кнопку, вложенную в сообщение, дает приказ о списании суммы со своей кредитной карты, и деньги переводятся на счет ИП в системе PayPal. Попутно ИП получает подтверждение об оплате счета и может посмотреть статус своей дебиторской задолженности онлайн.

В прессе приводился пример компании с оборотом менее 3000 дол. в месяц, для которой стоимость пользования ЭПС составляет всего 30 центов за сделку. В то же время снимается проблема с выставлением счетов, что позволяет сосредоточиться на работе с клиентами. Многие старт-апы и мелкие фирмы находят использование PayPal (с 1,5—6% комиссии по сделкам) более рентабельным, чем работу с кредитными картами, где с них берут 7—12% комиссии или просто отказывают из-за малого товарооборота или отсутствия кредитной истории. Онлайн-ювелиры уже продают бриллианты через ЭПС PayPal.

### Немного о «маме»

За 2006 г. eBay, материнская компания ЭПС, сообщила о доходе 1,1 млрд дол. (рост 4% по сравнению с 2005 г.). Хороший рост показали два подразделения. ЭПС PayPal в 2006 г. заработал 417 млн дол. чистого дохода (рост за год на 37%). Компания Skype, купленная за 2,6 млрд дол. в 2005-м, теперь показала 171 млн зарегистрированных пользователей (рост за год на 129%),

в том числе 81,8 млн активных (рост на 14%)<sup>1</sup>. На рубеже 2007 г. принадлежащий той же компании сервис Skype объявил о неограниченном тарифном плане для подписчиков в США и Канаде: за ежегодную плату в 30 дол. они могут сделать неограниченное количество звонков на мобильные и стационарные телефоны (звонки другим пользователям Skype бесплатны).

Аналитики предупреждают, что продавцы и покупатели постепенно обращаются к поисковым машинам, чтобы найти друг друга, и все меньше прибегают к закрытым услугам, таким как аукционный рынок eBay. eBay стоит перед фундаментальным изменением в потребительском поведении и логично стремится предвосхитить перемены, диверсифицируя свою активность, в том числе закрепляясь и в области ЭПС.

### Юридические аспекты

Компания PayPal, Inc. имеет лицензии контрольных органов, регулирующих банки или финансовые институты, как организатор денежных переводов и (или) продавец чеков в более чем 20 штатах США. Де-юре PayPal держит депозиты клиентов, на которые поступают средства от третьих лиц. (Кстати, это делает систему привлекательной для онлайн-казино. Ведь карточные компании не принимают входящие платежи на карты клиентов на основаниях иных, чем пополнение карты, а ЭПС это делает.) PayPal не занимается сама размещением средств. Она их передает на не приносящие процентов счета, входящие в программу федерального страхования вкладов, в банке Wells Fargo, или в не управляемые ею самой фонды денежного рынка.

Дискуссии вокруг PayPal концентрируются на двух вопросах: 1) должна ли система PayPal рассматриваться как специальный субъект — MSB, который оказывает услуги по денежному переводу? 2) действует ли она как банк и, следовательно, нужна ли ей банковская лицензия? В договоре на оказание услуг PayPal<sup>2</sup> система заявляет о себе как о «платежном провайдере», действующем в качестве агента. Компания PayPal, Inc. имеет лицензии контрольных органов, регулирующих банки или финансовые институты, как организатор денежных переводов и (или) продавец чеков в более чем 20 штатах США. Кроме того,

<sup>1</sup> Stone B. eBay Beats the Estimates for 4th-Quarter Earnings // NYT. 2007. 25 Jan.

<sup>2</sup> <http://www.paypal.com/cgi-bin/webscr?cmd=xpt/ua/USUA-outside>

в некоторых штатах лицензия ожидается. Если системе откажут в выдаче лицензии, то она станет нарушителем законов о предоставлении финансовых услуг и в худшем случае ей придется прекратить предлагать услуги резидентам некоторых штатов<sup>1</sup>. В 2000 г. в соответствии с банковскими требованиями штаты Нью-Йорк и Луизиана запросили компанию о ее статусе. В результате PayPal изменила методы ведения операций следующим образом:

- 1) она основала так называемый Финансовый фонд, в котором размещались на внешних счетах средства для перевода;
- 2) оставшиеся средства она разместила на застрахованных банковских счетах без начисления процента, которые компания не может занять или изъять в коммерческих целях.

В договоре об оказании услуг PayPal утверждается, что компания не является банком, а действует как агент.

В 2001 г. Федеральная корпорация страхования вкладов США отказалась определить, является ли PayPal банком в целях регулирования страхования вкладов. В своих последующих заявлениях ФКСВ не признала эту компанию банком. Однако было установлено, что компания должна подчиняться Закону об электронном переводе денежных средств от 10 ноября 1978 г. Кроме того, она обязана соблюдать законы по защите персональных данных.

### Суды и иски

Справедливости ради отметим: система PayPal имеет обширную «жалобную книгу».

Так, в Пользовательском Соглашении PayPal есть следующий пункт: «Если какая-то информация, предоставленная вами, окажется недостоверной, неточной либо неполной, PayPal имеет право (но не ограничивается им) прекратить пользование вами услугами PayPal. А также PayPal, его агенты, поставщики и контракторы имеют право потребовать от вас покрытия всех расходов и убытков, возникших прямым или косвенным образом вследствие неточности или неполноты информации». Это похоже на кабальную сделку.

Часто PayPal атаковали хакеры. Широко освещалась история о мошеннике, создавшем точную копию сайта PayPal.com

---

<sup>1</sup> Пример определения нахождения компании и места ее регулирования: по резидентности пользователей.

и использовавшем ее для кражи логинов и паролей пользователей ПС. Сайт мошенника был обманчиво назван PayPai.com и якобы был зарегистрирован на Урале, в России. В результате на «русских» обрушились репрессии PayPal (блокировка региональных IP-адресов). Странно, что сообщение журналистов появилось в тот же день, что и лжесайт. Менеджмент PayPal успокоил общественность, дав гарантию, что ни один клиент не потерял денег. В 2001 г. хакеры создали еще один сайт <http://paypalsecure.sjb.net> — и разослали письма клиентам PayPal с предложением перерегистрировать якобы утерянные персональные данные, обманув 200 человек. Злоумышленников арестовали. В 2001 г. в процессе расследования проделок 2 челябинских хакеров, в США арестованных ФБР, стало известно, что они неоднократно занимались переадресацией сайта PayPal и таким образом крали номера кредиток. Обвинения ПС включают: насильственное принуждение к возврату платежа, неправомерные блокировки счета, игнорирование запросов по e-мэйлу, принуждение к сбору справок и документов для доказательства своей легитимности, зональная блокировка IP-адресов. По данным С. Голубицкого, основанием для замораживания счета по подозрению (safety feature to protect the owner from suspected fraud, мера безопасности для защиты владельца счета от подозреваемого преступного действия) бывают как простое соединение по российскому-IP адресу, так и подметные письма от конкурентов.

Компания CertCo подала в суд на PayPal за нарушение авторских прав. Адвокатская контора Jacoby&Meyers стала обрабатывать жалобы на предмет выдвижения кумулятивного иска против PayPal. Действия компании по замораживанию счетов привели к возбуждению нескольких дел в судах США, в частности в Калифорнии. Компания надеется все суды выиграть. Много в сети сообщений о «двойном стандарте» этой платежной системы в отношениях с клиентами из США и из «остального мира». Впрочем, какая-то их часть неизбежно относится на счет конкурентной борьбы между различными ПС за место под солнцем.

Весной 2006 г. Федеральный суд в Сан-Хосе, Калифорния, дал разрешение Налоговой службе США запросить у PayPal информацию об американских налогоплательщиках, которые имеют счета в банке, кредитные или дебетовые карточки, выпущенные финансовыми учреждениями в больше чем 30 странах,

которые, как предполагают, являются налоговыми убежищами. Налоговые инспекторы уже получили информацию от некоторых компаний-эмитентов кредитных карточек, торговцев и ЭПС<sup>1</sup>.

ЭПС PayPal упростило свое пользовательское соглашение и будет лучше информировать пользователей о мерах по защите от мошенничества. Об этом ЭПС договорилась 28 сентября 2006 г. с генеральными прокурорами 28 штатов США. PayPal также согласилась оплатить 1,7 млн дол. генеральным прокурорам в Калифорнии, Нью-Йорке, Нью-Джерси и 25 других штатах, чтобы покрыть их затраты по расследованию. Это результат предварительного урегулирования группового иска. Мировое соглашение оценивается в 3,5 млн дол. Теперь во время процесса оплаты ЭПС PayPal объясняет, как она защищает клиентов против мошенничества.

Владельцы счетов обратились с исками к PayPal, обвиняя систему в недостаточно эффективном разрешении споров по счетам и изучении мошеннических переводов средств. Компания согласилась на урегулирование претензий в размере 9,25 млн дол., относящееся к большинству владельцев счетов за период с 1 октября 1999 г. до 31 января 2004 г. После юридических и иных расходов PayPal заплатит остаток, более 5 млн дол., владельцам банковских счетов. Клиенты, которые смогут доказать понесенные ими убытки от несанкционированной деятельности, ограничения доступа к счету или проблем с ошибочной регистрацией системой операций по счету, получают из этой суммы 4,3 млн дол. Заявляющие требования на суммы до 50 дол. заполняют короткую форму, остальные — более длинную форму, рассматриваемую назначенным судом администратором. Даже те, кто не замечал проблем со счетом, могут подать заявку на возмещение установленных законом убытков. На эту категорию выделен 1 млн дол. Чтобы в нее попасть, достаточно доказать наличие счета в системе.

PayPal согласился на уступки после больше чем двух лет тяжбы в Суде Федерального округа в Сан-Хосе, Калифорния, где базируется компания.

Адвокаты истцов доказали, что методы PayPal's нарушили Закон США об электронном переводе средств, согласно которому финансовые учреждения должны изучать несанкционированные переводы средств и общаться с владельцами счетов

<sup>1</sup> I.R.S. Asks PayPal for Taxpayer Data // Associated Press. 2006. 12 Apr.

во время споров. PayPal же не соглашался, что нарушил Закон, считая, что налицо его излишне расширительное толкование<sup>1</sup>.

В дополнение к выплатам PayPal изменил некоторые свои правила. Так, отныне он обеспечит письменным объяснением любого, чей счет заморожен на срок более 45 дней, и даст временный кредит, если первичное расследование не закончено в течение 10 дней.

### Тарифы

PayPal практикует дифференцированный подход к удержанию комиссии с пользователей в зависимости от места их проживания. Если для жителей США комиссия системы будет минимальной, то для жителей Канады она будет немногим выше. Европейские комиссионные будут значительно выше канадских и т.д.

### Перспективы

В конце 2006 г. в список стран, граждане которых могут воспользоваться услугами PayPal, добавилась Россия и Украина. Правда, жители России существенно поражены в правах при использовании PayPal — они не могут принимать платежи от других пользователей и выводить деньги из системы и испытывают трудности с пополнением счета. Зато у граждан РФ и Украины теперь есть доступ ко многим западным магазинам и аукционам, в том числе к аукциону eBay, владельцу PayPal.

В других странах спектр услуг PayPal значительно шире. Так, в конце 2005 г. платежная система позволила продавцам из США, Австралии, Канады, 8 стран ЕС и Швейцарии, принимающим платежи PayPal, предлагать пользователям системы подарочные сертификаты в шести различных валютах — долларах США, фунтах, канадских долларах, австралийских долларах, евро и иенах. Для участия в программе надо лишь добавить на свой сайт кнопку «Купить подарочный сертификат» и самостоятельно определить номинал сертификатов.

Популярность PayPal стала следствием сотрудничества с интернет-аукционом eBay. ЭПС сотрудничает с рядом транснациональных игроков потребительского рынка, такими как британская Voot и др., что создает определенный кумулятивный эффект для системы. Представляется, что рост спроса на элек-

<sup>1</sup> Gnatek T. Some PayPal users are in for a payback // NYT. 2004. 12 Aug.



тронную валюту PayPal будет расти и в связи с сотрудничеством с одним из самых популярных мессенджеров Skype.

При этом некоторые компании перерастают PayPal, например, понимая, что нуждаются в сложной системе составления счетов, которая позволила бы лучше анализировать коммерческие данные по клиентам, что, допустим, невозможно в PayPal.

### Обороты системы

Финансовые показатели системы PayPal не публикуются в полном объеме с тех пор, как акции компании перестали торговаться на бирже в 2002 г. В настоящее время они включены в отчетность eBay. За весь 2005 год система имела оборот 27,5 млрд дол., а уже во втором квартале 2006 г. общий объем транзакций этой платежной системы составил 8,9 млрд дол. В первом квартале 2007 г., согласно отчетности eBay за период, выручка PayPal составила 439 млн дол., что на 31% больше аналогичного показателя 2006 г. (335 млн дол.). Объем транзакций за период составил 11,36 млрд дол., что на 30% больше, чем годом ранее (8,77 млрд дол.). Согласно данным презентации PayPal для инвесторов 2006 г., среднегодовой рост оборота PayPal с 2003 по 2006 г. составил 41%, среднегодовой рост выручки составил 44%.

Показатели PayPal в Европе таковы — присутствие в 15 странах, прием платежей из 103 стран в 17 валютах, 35 млн счетов, предпочитаемый способ платежа у 23% европейцев (по данным компании Forrester), 15 млн счетов в Великобритании (треть взрослого населения и свыше половины пользователей Интернета), 8,4 млрд дол. проведенных сделок в 2006 г.

Всего же система доступна в 103 странах на пяти континентах. В ней по состоянию на 1 апреля 2007 г. зарегистрировано 143 млн счетов, что на 36% больше, чем на 1 апреля 2006 г. Однако до сих пор, и это следует признать слабым местом системы, около 70% оборота дает компания-учредитель PayPal, eBay<sup>1</sup>.

Всегда интересно посмотреть, как устроен бизнес у чемпиона. Тем более, как мы увидим дальше, некоторые российские ЭПС всерьез намереваются составить ему конкуренцию!

<sup>1</sup> Bick J. When PayPal Becomes the Back Office, Too // NYT. 2005. 18 Dec.

#### 1.5.4. ГУГЛ ЧЕКАУТ — УГРОЗА ДЛЯ PAYPAL? (checkout.google.com)

Мы будем использовать свою технологию планирования не только, чтобы найти правильную рекламу для каждого человека, но чтобы найти правильную среду для каждого рекламодателя.

*Сергей Брин, соучредитель Google*

#### **Статистика системы**

Интернет-поисковик Google впервые запустил свою ЭПС Google Checkout в США в июне 2006 г. За менее чем год она ему принесла 7,1 млрд дол. прибыли (на апрель 2007 г.). В начале 2007 г. было заявлено, что на новые услуги подписано уже 20% из списка 500 ведущих интернет-компаний.

#### **Как это работает**

Это сервис обработки онлайн-платежей, предоставляемый компанией Google и имеющий целью упростить процесс оплаты онлайн-покупок. ЭПС Google Checkout позволяет пользователям совершать интернет-покупки без необходимости неоднократного ввода информации о своей кредитной карте. Веб-разработчики могут использовать данный сервис в качестве одной из форм оплаты<sup>1</sup>.

Комиссия составляет 2,2% от стоимости покупки и 20 центов с каждой транзакции.

Услуга помогает покупать товары у компаний-участников одним входением в Гугл, без необходимости снова и снова вводить данные кредитки. Она встроена в гугловскую программу объявлений AdWords и позволяет мерчантам-участникам размещать соответствующую иконку на своем сайте.

Воспользоваться службой могут лица, достигшие 18 лет. Для входа в систему необходимо иметь зарегистрированный в Google аккаунт. После подключения к Google Checkout пользователь вводит персональные данные о своем банковском счете или номер кредитной карты. При этом в Google гарантируют

---

<sup>1</sup> Появление собственной системы электронных платежей позволило Google меньше зависеть от рекламы, от которой Интернет-компания получают сегодня львиную долю доходов. В первом квартале 2005 финансового года благодаря увеличившимся объемам рекламы выручка Google выросла на 93% и достигла 1,26 млрд дол. США. (Кошкина Э. Google выпустит электронные деньги // Компьюлента. 2005. 20 июня.)

безопасность и конфиденциальность. Статус любого заказа можно проверить в любой момент через единый центр. Принимаются платежи 7 ведущих карточных систем. В Европе система вначале была запущена в 2007 г. в Великобритании.

### Кому это нужно

ЭПС Google Checkout облегчила жизнь онлайн-магазинам: почти половина интернет-пользователей все еще боится мошенничества с кредитными картами и воровства идентичности, отчего и воздерживается от покупок в онлайн.

Google Checkout действует как настоящий бумажник, храня кредитную карточку пользователя и его личную информацию в базе данных. Когда кто-то зарегистрирован в Google Checkout и посещает страницу магазина, принимающего Checkout как способ оплаты, он нажимает на эмблему Checkout, чтобы увидеть страницу со своей личной информацией и данными об остатке. Еще один щелчок мыши — сделка закончена.

В октябре 2006 г. Google начал стимулировать продавцов, анонсировав бесплатную обработку транзакций, совершенных с помощью кредитных карт. Google поощряет и британских продавцов. За каждый фунт затрат на рекламу в системе участник может бесплатно обработать заказ на 10 ф.ст. в Гугле. До конца 2007 г. процессинг сделок для британских розничных торговцев бесплатен.

Весной 2007 г. FedEx предложил активным пользователям Google Checkout скидки до 21% на свои услуги.

Со временем платежная система стала доступна для мобильных устройств. Единственным отличием от обычной версии является то, что покупатели должны вводить PIN-код, а не данные своего Google-аккаунта (e-мэйл и пароль).

### Немного о «маме»

Несколько штрихов к портрету компании Google<sup>1</sup>. На 30 сентября 2006 г. в ней работало 9400 служащих.

Google продолжает расширять деятельность за границей: к осени 2006 г. 44% его доходов зарабатывалось за пределами США.

В сентябре 2006 г. 50% всех поисков в Интернете в США проводились на Google, по сравнению с 23% у ближайшего конкурента Yahoo.

---

<sup>1</sup> Hansell S. Profit Doubles at Google as It Continues to Expand // NYT. 2006. 20 Oct.

Обобщая, размер прибыли от основного бизнеса Google настолько высок, что компания может потратиться на развитие и все еще сообщать об очень высокой прибыли. Так, в октябре 2006 г. Google согласился заплатить 1,65 млрд дол. за компанию YouTube, самый популярный сайт по обмену видео.

### **Боливар не вынесет двоих**

Некоторые обозреватели уже называют Google Checkout «убийцей PayPal», хотя в Google утверждают, что сервис не позиционируется в качестве альтернативы этой платежной системе<sup>1</sup>.

В конце 2006 г. хозяин ЭПС PayPal, аукционный дом eBay, внес систему Google Checkout в список запрещенных к размещению на своих сайтах.

ЭПС PayPal выпустила в ответ новый продукт Website Payments Pro, чьи опции Direct Payment API, Express Checkout, Virtual Terminal позволяют покупателю товара выбирать один из нескольких способов оплаты: кредитной или дебетовой картой через PayPal, напрямую со своего сайта, по телефону, факсу или почте.

В преддверии рождественских распродаж 2007 г. в киберпространстве США наблюдался «пир неслыханной щедрости» — конкурирующие ЭПС Google Checkout и PayPal заманивали клиентов льготами.

В 2006 г. Google потратился на поощрительные мероприятия, предложив клиентам целых 20 дол. за каждые 50 дол., которые они потратили. Торговые структуры отметили резкий рост сделок через систему Google до более 10% от общего числа сделок и столь же резкий спад по завершении компании льгот.

Когда Google вводил свою ЭПС в июне 2006 г., он брал с торговцев 20 центов и 2% от стоимости каждой сделки. PayPal брал от 1,9 до 2,9% и 30 центов, а карточные компании — в среднем 1,95% и 30 центов<sup>2</sup>.

Тогда, чтобы привлечь торговцев, Google предложил им по 10 дол. бесплатно обрабатываемых в своей ЭПС сделок за каждый доллар, потраченный на рекламу на Google.

Затем Google стал более агрессивным. 8 ноября 2006 г. он отменил плату за процессинг сделок для всех торговцев, неза-

---

<sup>1</sup> См., например: *Парамонов В.* Google запустила собственную платежную систему // Копмьюлента. 2006. 29 июня.

<sup>2</sup> *Helft M.* Google Steps More Boldly Into PayPal's Territory // NYT. 2006. 20 Dec.

висимо от того, были ли они рекламодателями Google, до конца года. 27 ноября ЭПС стала предлагать пользователям 10 дол. за каждые 30 дол. покупок на многих сайтах и, в некоторых случаях, 20 дол. за каждые 50 дол. покупок. И наконец, 5 декабря ЭПС объявила, что процессинг сделок для всех торговцев останется бесплатным до конца 2007 г.

Иными словами, Google планировал терять деньги на каждой сделке своей ЭПС больше года. Все же компания полагала, что это того стоит.

Goldman Sachs оценивает стоимость кампании Google примерно в 20 млн дол.

Ясно, что льготная кампания сыграла важную роль в быстром принятии ЭПС пользователями. В результате кампании в ряде ведущих онлайн-магазинов продажи через Google Checkout опередили продажи через PayPal (где-то даже на треть), однако в целом Checkout отвоевал долю рынка у традиционных способов оплаты, тогда как PayPal также увеличил свою долю в онлайн-сделках, правда незначительно.

В 2007 г. Google предложил по 2 аэромиллиона на 7 крупных авиакомпаниях за каждый потраченный доллар, а также скидки от 5 до 50 дол., с минимальной покупкой, в нескольких десятках участвующих в акции магазинов. У PayPal меньше торговцев, но его предложение более прибыльно для покупателей (20% от стоимости покупок зачисляются на счет покупателя в системе PayPal), и в их акции участвует ряд крупных магазинов (Barnes & Noble, Hewlett Packard и eBags).

«Если люди смогут сэкономить несколько долларов, используя ЭПС, они будут использовать ее, но потом они вернуться к испробованным методам», — считает П. Кобб, старший вице-президент в eBags. В отсутствие льгот только 2—5% покупателей eBags используют Google Checkout и 5—10% пользуются системой PayPal, по словам Кобба<sup>1</sup>. Крупные магазины типа eBags имеют собственные системы, чтобы сохранять номера кредитных карточек покупателей. Таким образом, ЭПС не так ценны для них, как для мелких интернет-магазинов, которые используют ту или иную ЭПС как единственный инструмент оплаты и обработки заказов.

Один из блоггеров сердито добавил: «Вы могли бы захотеть добавить продолжение о реакции PayPal, резко закончив-

---

<sup>1</sup> Hansell S. Google Checkout and PayPal Spend Big to Lure Buyers // NYT. 2007. 26 Nov.

шего свою 20%-ную промоакцию спустя всего несколько часов после ее объявления». Форумы затоплены отзывами сердитых клиентов, которые не успели совершить льготную покупку, что привело к сотням отмененных заказов. Блоггер подытоживал: «PayPal нужно вызвать на ковер: пусть объяснят, почему они прекратили действие предложения, которое рекламируют всюду»<sup>1</sup>. Другой читатель давал такой маркетинговый совет: «Заставьте Ларри Кинга использовать Google Checkout для его праздничной программы рождественского шопинга, и он гарантированно скажет (о системе) что-то действительно хорошее. Ларри любит все этакое».

«PayPal и Google Checkout не должны монополизировать электронную торговлю, — заключал некий "просвещенный скептик". — Это ведь технологически однотипные решения. Для легкости использования, решения для оплаты онлайн и появляющиеся мобильные платежные решения должны быть управляемыми с помощью меню, когда дело доходит до вариантов оплаты. К концу 2008 г. число мобильных телефонов в мире взлетит до 4 миллиардов. За следующие несколько лет мы с нетерпением ждем более инновационных беспроводных решений».

«Я люблю свой счет Google, и было приятно щелкнуть кнопкой Google Checkout, делая покупки недавно. Но Google Checkout собрался брать с меня налог с продаж, а розничные торговцы этого не делают, — жаловался еще один респондент. — Предполагается, что позже я сообщу об этой покупке в своей налоговой декларации и заплачу налог с продаж — но сколько людей фактически сделают это? Если покупатели могут сэкономить несколько долларов налога, заплатив продавцу в другом штате напрямую, то большинство, вероятно, не прибегнет к Google Checkout».

#### **«Мамы» выясняют отношения**

В развитие конкурентной войны между двумя гигантами eBay в июне 2007 г. заявил о серьезном уменьшении закупок ключевых слов в рекламных объявлениях у принадлежащей Google рекламной системе AdWords. Объяснение было все то же — активные действия конкурента по переманиванию клиентов eBay и его ЭПС PayPal в собственную ЭПС Google Checkout.

<sup>1</sup> <http://bits.blogs.nytimes.com/author/shansell/>>

Теперь eBay планирует попытаться успеха, сотрудничая с конкурирующими рекламными системами типа Yahoo, MSN от Microsoft, AOL от Time Warner и Ask.com от IAC/InterActiveCorp.

Как мы знаем, сначала Google попытался оказать давление на eBay, чтобы продавать свою ЭПС для платежного обслуживания аукциона eBay. В ответ eBay прекратил давать рекламу на всех связанных с Google американских сайтах.

В отличие от PayPal, которая умеет передавать деньги от одного человека другому и может извлечь средства непосредственно со счетов в банке, Google Checkout просто предлагает пользователям легкий способ использовать их кредитные карты.

Но план Google по поводу своей ЭПС был намного шире, чем просто развивать онлайн-платежи. Этот сервис — хорошо рассчитанная попытка расширить основу рекламодателей Google, которые обеспечивают большую часть доходов компании.

При всем при этом вечные соперники при необходимости легко приходят к соглашению.

В августе 2006 г. eBay нанял Google, чтобы продавать рекламу, которая появляется на его страницах, показываемых пользователям за пределами США.

В мае eBay подписал подобное соглашение по отечественным страницам с Yahoo, причем тот союз имел целью именно противостояние растущему могуществу Google. Однако Google — лидер в продаже текстовых рекламных объявлений в Интернете и в этом качестве превосходит Yahoo, особенно в Европе<sup>1</sup>.

Примечательно, что Google конкурирует с eBay в ключевых продуктовых нишах: Google Base — с аукционами, ЭПС Google Checkout — с PayPal и Google Talk — со Skype.

Как часть сделки, eBay и Google построят рекламную систему, которая будет использовать и Skype, и менее крупный Google Talk. У объявлений на Google и eBay, будет опция, которая позволит пользователям разговаривать с продавцом продукта или рекламодателем. Компании ожидают, что торговцы будут вносить оплату — которую Google и eBay разделят между собой — за каждый запрос, который они получают как в США, так и вне страны.

### **Текстовый прорыв**

Во второй половине 2007 г. компания Google подала заявку на получение патента на собственную систему мобильных

---

<sup>1</sup> Hansell S. eBay Strikes an Ad Deal With Google // NYT. 2006. 28 Aug.

платежей, которая называется Graу (см. Прил. 4). В основе системы Graу лежит отправка текстовых сообщений (не обязательно SMS, но пока нет альтернативы). По сравнению с существующими системами SMS-оплаты Graу имеет серьезный плюс — она не зависит от оператора и не привязана к балансу телефонного номера. С номера любого оператора на сервер Graу посылается простое текстовое сообщение, в котором указаны получатель и сумма платежа. Получателем может быть как онлайн-сервис, так и обычный магазин или торговый автомат. Graу дебетует счет в банке пользователя и кредитует получателя платежа. Пользователь не должен иметь счет в Graу, поскольку платежи будут сделаны вне системы.

Пользование Graу не предусматривает ни предоплаты, ни кредита. Это просто платежная система, которая работает со счетом пользователя, подобно MasterCard или Visa, только в отличие от этих привычных платежных систем ее поддержку легче реализовать практически на любой торговой точке, где есть мобильная связь.

Хотя этот момент и не обсуждается, велика вероятность, что Graу будет платформи-независимой и пользоваться ею смогут владельцы любых мобильных устройств.

### **Конкуренция интернет-провайдеров**

Подача компанией Гугл заявки на патент по «текстовым» платежам вызвала немало обсуждений. Встроенная ЭПС была бы логическим дополнением к Телефону Google, выделяющим его среди конкурентов. С такой «убийственной новинкой» весь рынок мобильной связи был бы изменен.

Заплатить молочнику с мобильного телефона, дать чаевые разносчику газет текстовым сообщением SMS — от возможностей захватывает дух.

Представитель Google заявил: «Мы регистрируем заявки на патенты по множеству идей, которые придумывают наши служащие. Некоторые из тех идей позже вызревают в реальные продукты или услуги, некоторые нет».

Появились слухи, что Google планирует вторжение на рынок мобильных телефонов и хочет дебютировать в США подключенными к Интернету моделями стоимостью в рознице за всего 100 дол. за трубку и с этой целью ведет переговоры с неким тайваньским производителем трубок. Телефон при этом якобы будет оснащен собственной операционной системой (конкурирующей с платформой Symbian, используемой производителем



ми трубок, включая Nokia, и с мобильной версией Microsoft Windows) и Google Talk, протоколом компании для дешевых звонков через Интернет.

Три крупнейших игрока в области интернет-сервисов: Google, Yahoo! и Microsoft — все сосредотачиваются на мобильной сфере как ключевом источнике будущих доходов. Мобильный рекламный рынок, по оценкам, достигнет оборота в 11 млрд дол. к 2011 г.<sup>1</sup>

Google уже имел дела с производителями мобильных телефонов, включая британского оператора Vodafone. Поисковая машина Google предварительно загружена в телефонные трубки, сделанные рядом компаний, включая Samsung и LG.

Yahoo!, который полагает, что больше потребителей в конечном счете получают доступ к сети через мобильные телефоны, чем через компьютеры, в начале осени 2007 г. запустил обновленную версию своей электронной почты, которая позволяет пользователям в США посылать текстовые сообщения с компьютеров на мобильники.

Соревнование двух гигантов оживляет американский рынок и принимает глобальный характер, продолжаясь на рынке Европы и — в перспективе — на рынках развивающихся стран. Кто из двойки лидеров первым придет в Россию?

#### 1.5.5. ПЛАТЕЖНАЯ СИСТЕМА Е-ГОЛД: «БОДАЛСЯ ТЕЛЕНОК С ДУБОМ»<sup>2</sup>

E-gold is not about crime.

*Д-р Даглас Джексон, председатель  
и основатель ЭПС Е-золото*

Любая попытка шельмования со стороны  
Центра приведет к краху системы.

*Андрей Трубицын, создатель системы  
WebMoney Transfer*

О системе е-голд (е-золото), застолбившей за собой на основных европейских языках торговый знак «Лучшие деньги»

<sup>1</sup> Blakely R. Google looks at payments by mobile phone // Times Online. 2007. 3 Sep.

<sup>2</sup> В данном разделе использованы материалы сайтов <http://blog.e-gold.com/>, в частности, следующие материалы: e-gold® «AccSenuates» Security // May 31, 2004; e-gold® Blocks Account Logins From Exploited

(TM), я писал в предыдущей книге. Поэтому на особенностях самой ЭПС мы в этот раз остановимся коротко.

### Организация системы

E-gold — интернациональная платежная система. Эмитент — корпорация e-gold Ltd., со штаб-квартирой в Невисе. Создатель — доктор Даглас Джексон<sup>1</sup>. Работает с 1996 г.

Счета пользователей не привязаны к какой-либо национальной валюте. При вводе денег в систему они конвертируются в одну из внутренних валют: e-gold, e-silver, e-platinum или e-palladium. Каждый вид внутренней валюты физически обеспечивается находящийся в хранилище запас драгметалла (золота, серебра, платины и палладия). Вид валюты каждый может выбрать сам. Большинство клиентов предпочитают золото. Курс обмена плавающий и зависит от стоимости драгметалла на мировом рынке. Регистрация бесплатная. Комиссия — 1% от суммы транзакции, но не более 50 центов, плюс ежегодная комиссия — 1% от усредненного баланса. Система позволяет не только оплачивать покупки в онлайн-магазинах, но и принимать платежи на своем сайте. Ввести деньги в систему можно, получив их от другого участника либо переведя из национальной валюты в e-gold через банковский перевод. Переводы внутри системы делаются с помощью специального программного обеспечения (shopping cart interface, SCI), программы по управлению счетом или мобильного телефона с веб-доступом. Вывести деньги из системы можно так: получение некоторого количества выбранного драгметалла, перевод на кредитную карту или банковский счет; чек; получение наличных в системах Western Union, PayPal, eMoneyMail. Не нужно скачивать программ-кошельков. Все операции со счетом проводятся на сайте e-gold. Вы регистрируетесь и получаете свой номер счета и пароль. Для

---

Computers // April 27, 2007; e-gold® Celebrates Ten Year Anniversary // November 27, 2006; e-gold® Empowers Online Gambling Sites to Refuse Payments from US Persons // February 28, 2007; e-gold® Founder Denies Criminal Charges // April 30, 2007; Letter from Dr. Douglas Jackson; Chairman, e-gold, Ltd. // FINJanuary 20, 2006), <http://e-gold.com>, <http://e-gold.metal-index.ru/>, <http://e-metal.ru/>, <http://wmbook.narod.ru/egold.html>

<sup>1</sup> Д. Джексон — бывший онколог, приверженец системы золотого стандарта. Джексон и его друг Барри Дауни взялись за создание своей денежной единицы. Чтобы собрать первоначальные 900 дол., Джексон обналичил свои пенсионные счета и продал медицинскую практику.

сделки требуются лишь номера счетов отправителя и получателя средств. За каждого привлеченного участника дается процент от его вкладов.

Компания e-gold Ltd. — ответственный хранитель слитков, депонируемых в Bank of Nova Scotia, Торонто. Распоряжается ими Специальный целевой траст в коллективных интересах всех владельцев слитков. Металл не имеет отношения ни к каким обязательствам компании e-gold Ltd. или иной. Металл не может быть извлечен из хранилища без 2 подписей: e-gold Ltd. и третьего лица — агента — Central Group of Ontario. Соотношение общего объема e-золота в обращении и слитковых резервов сообщается на вебсайте эмитента. e-gold Ltd. не владеет никакой национальной валютой, не имеет банковских счетов, не предоставляет услуг по обмену валюты.

### **Преимущества и особенности системы**

Дадим слово одному из пользователей системы.

«К преимуществам e-gold можно отнести следующие возможности:

**Эффективные расчеты между клиентами.** При передаче денежных средств в e-gold от одного участнику к другому фактически происходит перераспределение прав на драгоценный металл, физически хранящийся в одном и том же месте.

**Защита средств клиентов от судебных притязаний со стороны третьих лиц.** По законодательству США, а именно там находится банк, активы, находящиеся на хранении, не могут быть объектом судебных притязаний.

**Интернациональность.** E-gold — открытая система, она не делит людей на «черных» и «белых», поэтому любой человек, живущий в любой точке мира, может открыть счет в e-gold. Сравните это с PayPal.

**Анонимность открытия счета.** E-gold не проверят данные, введенные клиентом при открытии счета. Правда, неясно, как долго это продлится, есть некоторая вероятность, что в пике борьбы с терроризмом эту возможность прикроют или сильно усложнят<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> Для полноты картины: в Интернете приводятся, с большей или меньшей долей убедительности, «примеры онлайн-овых преступных схем, в которых, как утверждается, использовалась платежная система e-gold» (см., например: Бесконтрольные e-money: онлайн-овые преступные схемы // Point.ru 2006. 13 авг.).

**Легкость в управлении.** Все операции в e-gold осуществляются с помощью браузера, нет необходимости устанавливать дополнительное программное обеспечение.

**Удобство в организации приема платежей.** Для этого достаточно разместить на сайте стандартную форму для приема платежей, изменить необходимые параметры — и ваш интернет-магазин готов. Также имеется возможность проводить микроплатежи.

**Низкая комиссия.** За каждую транзакцию e-gold взимает 1% от суммы, но не больше 50 центов. Например: вы перевели 500 дол., комиссия e-gold составит всего лишь 50 центов. Сравните это с Western Union. Открытие счет в e-gold бесплатно!

**Никаких «чарджбэков»** (требований возврата плателемщиком уплаченных денег): в отличие от платежей по кредитной карте платеж в системе e-gold окончателен.

**Легкий интерфейс приема платежей (SCI).** Любой может организовать прием платежей e-gold на своем сайте.

**Возможность создать свой обменный пункт** и организовать собственный обменный бизнес, обменивая электронные деньги.

**Система объявлений** всегда сообщит о любой плановой работе на сайте платежной системы e-gold и прочих важных событиях».

### **Расцвет**

На май 2000 г. действовало 34 000 e-золотых счетов, в обращении было 17,500 унций золота и 115,700 унций серебра. Общий объем 4 драгметаллов в обращении составил свыше 6,3 млн дол. Количество счетов росло на 10%, а денежный оборот составлял от 250 тыс. до 500 тыс. дол. в месяц. Система e-gold проводила в месяц больше сделок, чем 3 ЭПС: eCash, CyberCoin и FirstVirtual — за всю их историю вместе взятые<sup>1</sup>.

За первые несколько лет работы системы сообщество, образовавшееся вокруг e-gold Ltd. как первичного эмитента электронной валюты, стремительно расширилось. Действовали четыре эмитента Золотой валюты (AUG), размениваемой на e-золото: они выпускали валюты e-gold, DigiGold, SR-AUG и SR-USD. Все эмитенты использовали эмиссии e-золота компанией e-gold Ltd. как стоимостной эквивалент для размена.

<sup>1</sup> [www.e-gold.com/stats.html](http://www.e-gold.com/stats.html)

Маркет-мейкеры (меняльные конторы) по е-золоту организовались во многих странах мира и брали комиссию от 4 до 8,5%. Практиковались различные способы платежа: банковский перевод (в том числе международный), почтовый и денежный перевод, чеки, перевод по системе X.com<sup>1</sup>.

Данные самой системы, приведенные в конце 2006 г., — 85 млн сделок, клиенты в 165 странах, свыше 3.5 тонн е-золота в обороте.

Вот какую официальную статистику платежной системы весной 2007 г.<sup>1</sup> приводил Д. Коптюбенко: «Количество счетов e-gold составляет несколько более 4,1 млн штук. Интересная ежедневная статистика использования счетов системы. В сутки открывается около 3 тыс. новых счетов по всему миру, активные операции производятся по 30 тыс. счетам, что составляет менее 1% от общего числа открытых счетов. Таким образом, можно сделать вывод о том, что большая часть счетов в системе e-gold является неактивной. Это подтверждается данными по количеству счетов с ненулевым балансом — 1,7 млн, или около 40% от общего числа счетов (золотых). Среднесуточный объем платежей в системе e-gold составляет около 180 кг золота, что примерно равно 3,8 млн дол. В годовом выражении эта цифра составляет почти 1,5 млрд дол. (...)

При совершении транзакции с использованием e-gold фактически происходит передача права требования части золотого запаса компании-эмитента от покупателя к продавцу. Это свойство роднит платежную систему с ее предшественниками XVIII—XIX вв. — банкнотами частных банков, эмитировавшихся под обеспечение золотого запаса. Отличием e-gold от них является 100%-ное резервирование эмиссии. Таким образом, основным способом получения дохода эмитента являются комиссии за осуществление транзакций. Платежная система подходит как для осуществления мелких платежей, как другие ЭПС, так и более крупных.

Жесткая привязка баланса на счете e-gold к стоимости доли золотого запаса в нынешних условиях может нести определенные сложности. Дело в том, что волатильность стоимости драгоценного металла на биржах отражается в нестабильности покупательной способности кошелька пользователя. С другой

---

<sup>1</sup> About DigiGold. Digital Currency, Wallets, and e-gold. // www.digigold.com. 1999.

стороны, в период роста стоимости золота по сравнению с валютами баланс в e-gold может стать хорошим инвестиционным вложением. Впрочем, текущая статистика объемов балансов счетов e-gold позволяет предположить, что эта электронная платежная система, как и другие, используется преимущественно для осуществления небольших по объему транзакций, а не для целей сбережения ценности».

«Файненшл Таймс» отзывался о e-золоте как о «единственной электронной валюте, достигшей в сети критической массы». **«В ближайшие годы все финансовые активы мигрируют в киберпространство. E-золото готово к этому вызову — так будьте готовы и вы»,** — призывали создатели системы.

### Первый звонок

Он прозвучал в середине декабря 2005 г., когда компания Gold&Silver Reserve, Inc (G&SR), договорный Оператор и первичный дилер e-золота, стала объектом обыска помещения, изъятия отчетности и заморозки счетов в банках США.

В Окружном суде 13 января 2006 г. арест счетов был снят. Из многочисленных обвинений, положенных в основу обеспечительных мер, было оставлено лишь одно — что G&SR работал как обмен валюты без надлежащей лицензии. G&SR ранее предложил Правительству США, чтобы e-золото было классифицировано регулятором как валюта, позволяя G&SR регистрироваться как оператор по обмену валюты. Однако в своем Мнении Казначейство США 11 января 2006 г. вновь подтвердило свою интерпретацию законов США как исключаящую определение e-золота в качестве валюты.

О предпосылках первого конфликта с властями, его восприятию изнутри системы и последствиях косвенно свидетельствует «письмо» д-ра Д. Джексона, опубликованное в январе 2006 г. Вот его текст:

«Система e-золото недавно стала объектом клеветнической и необоснованной статьи в Business Week. E-золото настоятельно опровергает заявления и предположения этой статьи. Автор статьи хотел сосредоточиться, [используя в качестве своих приемов] анекдот и подозрение, только на исключении — преступном злоупотреблении — и игнорирует подавляющее большинство [случаев] использования e-золота. Он также оказался не в состоянии заметить, что все онлайн-платежные методы, включая кредитные карты и посредников, таких как

PayPal, используются преступниками, вероятно, в намного большей степени, чем е-золото, и [однако же они] не в состоянии перенять те превентивные шаги, которые предпринимает е-золото, чтобы устранить возможное вовлечение системы в любую преступную деятельность.

Е-золото и его Оператор, Gold&Silver Reserve (G&SR®), включая его обменный сервис OmniPay®, в сотрудничестве с Правительством США и в соответствии с легитимным письменным запросом, действительно позволили провести экспертизу е-золота и компьютерных систем OmniPay и их данных. Экспертиза произведена 16 декабря по завершении рабочего времени, чтобы избежать нарушения доступа к системе. Экспертиза использовала все ресурсы системы е-золота и предотвратила доступ к ним клиентов... на 36 часов. ...Никакие обвинения в адрес е-золота, G&SR, OmniPay или их руководителей не были выдвинуты.

Е-золото работает легально и не потворствует людям, пытающимся использовать е-золото для преступной деятельности. У е-золота есть долгая история сотрудничества с правоохранительными органами в США и во всем мире, обеспечения их информацией данные и содействием в расследовании в ответ на законные запросы.

Я горжусь тем, чего мы достигли. Система е-золото, теперь уже 10-й год онлайн, растет по экспоненте за счет сетевого эффекта, глобального каскада пользователей, говорящих [о системе] своим друзьям, которые в свою очередь говорят своим друзьям. Впервые начиная с нашего запуска в 1996-м, этот рост обеспечивает доход и ресурсы, необходимые, чтобы ускорить техническое развитие и другие наработки, чтобы сделать систему более надежным и еще менее гостеприимной к тем, кто стремился бы злоупотребить ею.

Мы обрабатываем тот же самый объем сделок и растем теми же экспоненциальными темпами, что и PayPal во втором квартале 2000 г. Одно различие тем не менее есть: им пришлось отдать десятки миллионов долларов из денег их инвесторов, чтобы набрать критическую массу счетов пользователей, и во время этого периода они продолжали сжигать примерно 10 млн дол. в месяц. Всего они сожгли около 275 млн дол. — это были их капитальные убытки перед выходом на IPO.

Е-золото, напротив, испытывая недостаток в существенных внешних инвестициях:

- достигло оборотов, превышающих официальный объем золотого запаса Канады;
- проводит 50—60 тыс. платежей между пользователями в день объемом примерно 10 млн дол.;
- имеет активных пользователей в каждой стране (включая более 150 тыс. в Китае), несмотря на отсутствие версий на иностранных языках...

Е-золото — единственный платежный механизм, который действительно глобален, позволяя любому торговцу принять оплату онлайн, даже если плательщик, живя в стране третьего мира, не имеет никакой кредитной карты или, возможно, не обслуживается никаким банком.

Е-золото позволяет небогатому рабочему-мигранту отсылать деньги его семье в Мексику или Бангладеш... Одно только е-золото свободно от риска чарджбэков, тогда как плата за получение оплаты в е-золоте является крошечной долей комиссий любых других систем.

Благодаря е-золоту впервые в истории нормальные люди скромного достатка во всем мире имеют выбор валюты, изначально разработанной отказоустойчивой (immune to debasement), с моделью управления, которая не дает даже ее менеджменту и основателям возможности злоупотребить своими полномочиями.

Gold&Silver Reserve работал больше девяти лет. Стремясь соответствовать всем применяемым законам, G&SR обращался к Правительству множество раз, неоднократно встречался с чиновниками от Налоговой службы, ФБР, Комиссии по ценным бумагам и множества других федеральных агентств, и [нам] было сказано — недвусмысленно — что мы действовали легально и в полном согласии со всеми законами, правилами и инструкциями. Кроме того, Правительство просило у нас — в больше чем трёхстах случаях — информацию о людях, которых оно считало правонарушителями. Gold&Silver Reserve отработал каждый такой запрос профессионально и своевременно. Многочисленные правительственные чиновники даже благодарили нас письменно за наши усилия в исполнении их запросов и помощь им в расследованиях.

Совсем недавно, однако, Правительство заключило, что оно неспособно «регулировать» наш бизнес согласно любым действующим законам или инструкциям. Вместо того чтобы побудить Конгресс принять [соответствующее] законодательство,



Правительство, очевидно, захотело регулировать нас согласно существовавшим ранее законам, которые полностью и совершенно не подходят к нашему бизнесу. Для этого обвинение, выдвинутое Правительством против Gold&Silver Reserve, сосредоточилось вокруг ложных утверждений и заявлений, сделанных Окружному судье в Вашингтоне, округ Колумбия. Неделю спустя, когда тот судья отклонил иск, Правительство, боясь, что его дело проиграно, подало второй иск... Мы... уверены, что снова будем победителями в очень короткое время.

И OmniPay, и е-золото нанесен существенный вред. Оба сайта были в офлайне в течение 36 часов, во время чего мы пребывали в недоумении, не зная, как объявить об этом. Были и другие прямые вмешательства, которые я пока еще не волен обсуждать, которые сильно подорвали способность OmniPay соблюдать его обязательства от имени пользователей и перед ними. Худший эффект, конечно, скажется на нашей репутации. Эта безответственная часть клеветы наверняка ослабит наши усилия построить стратегические отношения с фирмами и людьми, которые извлекли бы выгоду из сотрудничества с е-золотом.

Позвольте мне внести ясность. Е-золото никоим образом не потворствует людям или организациям, пытающимся использовать е-золото, чтобы поддержать преступные действия. Совсем наоборот. Е-золото ограничивает счета, подозреваемые в незаконной деятельности, и имеет длинную историю сотрудничества с правоохранительными органами.

Есть два элемента, которые делают е-золото самым нелепым выбором, который мог бы сделать преступник, стремящийся замести следы денег или как-то скрыть доходы от преступлений.

1. Для пользователя е-золота невозможно послать/добавить деньги (ценность в любой форме) в систему..., он может лишь получить е-золото от кого-то, у кого уже есть некоторое его количество.
2. Есть постоянный отчет по всем трансферам, то есть по происхождению каждой единицы стоимости в системе е-золота.

Нет ничего «анонимного и неотслеживаемого» в е-золоте. Е-золото учитывает все расходные операции — это не так называемые «цифровые наличные».

Е-золото — не с преступниками. Е-золото — не гостеприимная среда для преступников. Е-золото содержит эффектив-

ный и высококвалифицированный расследовательский штат сотрудников, чтобы помочь в идентификации, прогнозировании и судебном преследовании любого преступника, злоупотребляющего системой. Наши сотрудники участвовали в сотнях расследований, помогая ФБР, FTC, налоговой службе, DEA, Комиссии по ценным бумагам, USPS и другим [службам]. Это — реалии любой платежной системы, потребность помочь в выкорчевывании преступного злоупотребления, будь то продавцы детского порно, использующие в своих интересах многослойность и непрозрачность посредников по кредитным картам, или отмыватели, накапливающие наличные деньги через международные системы денежных переводов или даже государственные лотереи.

...Я могу уверить вас, что е-золото функционирует, поддерживает своих клиентов и продолжает расти».

#### Попытки уладить дело

G&SR в течение почти года был занят экспертными консультациями с агентством Казначейства США по закону о банковской тайне. G&SR, по собственному признанию, «предпочитая, чтобы место встречи не было залом суда, приветствовал возможность расширить формат обсуждения с властями того, как лучше всего достигнуть установленного законом или регулирующими актами статуса е-золота».

В ноябре 2006 г. ЭПС отпраздновала свою десятую годовщину.

Д-р Джексон так прокомментировал событие: «Это не всегда было легко, но мы никогда не отклонялись от нашего оригинального видения. В то время как мы видели, что другие терпят неудачу, мы остаемся преданными цели обеспечения, впервые в истории, людям любого финансового достатка по всему земному шару, безопасного платежного механизма всего за долю от стоимости услуг любой другой системы». Он подчеркнул, что система заботится о безопасности, о приватности (при этом система не анонимна), о низких ценах, и что е-золото действительно глобально, работает почти в каждой стране, предлагая страховку от колебаний курса местных валют.

«Будучи новым, инновационным и часто неправильно понимаемым, е-золото все-таки выжило и процветает, становясь одной из ведущих платежных систем в мире. Отметив десятилетие в этом месяце, е-золото с нетерпением ждет следующих

десяти лет» — говорилось в пресс-релизе. Действительность оказалась трагичнее для системы.

### **Проблемы с правоохранительными органами**

24 апреля 2007 г. в Вашингтоне Федеральное большое жюри США огласило обвинительный акт, обвиняющий компании e-gold Ltd., Gold&Silver Reserve, Inc и их директоров в отмывании денежных средств, полученных преступным путем, управлении не имеющим лицензии бизнесом по переводу денег и заговоре с целью скрыть оба этих нарушения. В обеспечение требований оперативно-следственных органов США было арестовано 58 счетов компании, по которым предположительно проводились преступные операции. Постановление об аресте, однако, не ограничило обмен денег E-gold на металлы и национальную валюту владельцам тех счетов, которые не вошли в список арестованных.

В соответствии с обвинением лицам, желающим открыть счет в платежной системе, было достаточно сообщить свой действительный электронный почтовый адрес — другая информация не проверялась. Открытие счета позволяло проводить анонимные транзакции по всему миру. В обвинении говорилось, что E-gold преимущественно используется мошенниками и торговцами детской порнографией. Кроме того, E-gold обвинялся и в том, что операции по переводу денежных средств проводились на территории федерального округа Колумбия без лицензии округа, какого бы то ни было штата США, а также без федеральной лицензии США в период с 1999 по 2005 г. (период расследования ФБР США).

27 апреля 2007 г. правительство предъявило ордер на конфискацию компании G&SR, приказав ей заморозить, ликвидировать и передать правительству действующие e-золотые счета компаний G&SR и e-gold Ltd. Конфискованные средства (в долларовом эквиваленте примерно на 762 тыс. от e-gold Ltd. и на 736 тыс. от G&SR [сверх 0,8 млн дол., конфискованных у G&SR в 2005 г., и не считая примерно 1 млн дол. понесенных к этому времени G&SR судебных издержек]) составили большую часть ликвидных активов обеих компаний.

Абсурдно, но последовавший за обвинительным актом судебный приказ гласил: «Ничто в условиях этого запретительного судебного приказа не должно быть рассмотрено как огра-

ничение способности е-золота использовать его существующие фонды, чтобы удовлетворить запросы его клиентов на обмен е-золота на национальную валюту или продать драгоценные металлы для достижения той же цели». С изъятыми активами, согласитесь, сделать это было довольно трудно.

Далее системе было приказано, чтобы «по получении этого приказа ответчики заморозили, то есть не проводили или не позволяли, дальнейшие сделки по счетам в е-золоте, которые в ходе деятельности самого е-золота идентифицированы как используемые для преступной деятельности».

Атакованы властями США были и обменные сервисы, связанные с операциями в е-золоте: IceGold, The Bullion Exchange, Gitgold, Denver Gold Exchange, AnyGoldNow, Gold Pouch Express и альтернативная ЭПС 1MDC, невзирая на то, что некоторые из этих сервисов работают в Европе и не имеют дела с гражданами США. Они также понесли убытки. Это было повторением ситуации 2005 г., когда ордер на обыск, полученный, опять же по версии самой ЭПС, с искажениями доказательств вины, привел к трем последовательным выемкам баз данных системы правительством США и проблемам с информацией о состоянии счетов у сотен тысяч американских и неамериканских граждан.

### **Ответ на обвинения**

Д-р Даглас Джексон, Председатель и Основатель е-золота, от имени обеих компаний и их директоров энергично отверг обвинения, в особенности утверждения, что компания когда-либо закрывала глаза на платежи за детскую порнографию или за продажу украденной идентичности и информации по кредитным картам. Он заявил буквально: «Относительно детской порнографии, правительство знает очень хорошо, что их утверждения ложны, все же они выдвигают на первый план эти безответственные и преднамеренно разрушительные утверждения, чтобы демонизировать е-золото в глазах общественности. Во времена инквизиции обвинения в колдовстве и ереси использовались, чтобы освятить пытки и конфискации собственности. В Америке после [трагедии] 11 сентября детское порно и терроризм часто звучат как обвинения. Однако е-золото, и это неопровержимый факт, является самой эффективной из всех онлайн-платежных систем, и запрет злоупотребления его системой для детской порнографии связал [такие] платежи».

### Мертвому припарки

Пытаясь спасти положение, система ввела дополнительные опции в своей программе AccSent, обеспечивавшей безопасность доступа к счетам. Используя данные черного списка DNS, изданные известными третьими лицами, AccSent смог отныне блокировать доступ к счету от IP, идентифицированных как открытые к эксплуатации со стороны преступников. Причем такая блокировка не требовала от рядового пользователя системы никаких специальных знаний или подготовки. Однако, утверждала ЭПС, все же лучшая защита против фишинга и других преступных нападений — повышение грамотности пользователей.

Компания e-gold Ltd. учредила при Национальном центре по проблемам пропавших и эксплуатируемых детей Финансовую коалицию по устранению детской порнографии и, по словам Джексона, стала «единственным участником<sup>1</sup>, показавшим с твердыми, аудируемыми данными резкое сокращение таких платежей фактически до нуля, в то время как миллиарды детских порнодолларов продолжают течь через другие (зарегулированные) платежные системы. Большинство участников, т.е. все банки и ассоциации кредитных карт, совершенно неспособны даже обеспечить оценку объема таких платежей, обработанных их системами. Филиал eBay PayPal, которого мог бы сделать такую оценку, отказался ее сделать и указал, что уничтожает отчеты по платежам после двух лет [хранения]».

Принятый в октябре 2006 г. Закон о преследовании незаконных азартных игр в Интернете (Unlawful Internet Gambling Enforcement Act) сделал участие резидентов США в азартных играх через Интернет запрещенной деятельностью. ЭПС e-золото, облегчая применение этого закона, ввела опцию автоматической блокировки любым владельцем счета в системе поступлений на свой счет со счетов, которыми управляют пользователи, проживающие в США или получившие доступ к Интернету с территории США.

---

<sup>1</sup> 18 основателями Коалиции, созданной с целью искоренить коммерческую детскую порнографию к 2008 году, стали такие всемирно известные финансовые институты, как America Online, American Express Company, Bank of America, Chase, Citigroup, Discover Financial Services LLC, e-gold, First Data Corporation, First National Bank of Omaha, MasterCard, Microsoft, North American Bancard, PayPal, First PREMIER Bank/PREMIER Bankcard, Standard Chartered Bank, Visa, Wells Fargo и Yahoo! Inc.

Система утверждала устами своих руководителей: «Е-золото, не неся в себе риска разглашения личной информации и риска воровства идентичности, тем не менее поддерживает полную информацию по идентификации как часть отчетности по каждой сделке. Е-золото всегда бдительно содействовал федеральному правосудию в предании суду преступников. При скорбно, но работа е-золота с ФБР, FTC, IRS, DEA и другими правительственными учреждениями прошла незамеченной широкой публикой. Е-золото содержит большой штат аналитиков чтобы действовать проактивно, идентифицировать и остановить нежелательную деятельность, (...) способствуя идентификации, прогнозированию и осуждению киберпреступников».

Однако все эти меры и заверения не смягчили позиций американских чиновников по отношению к ЭПС.

### **Громкие обвинения**

Г-н Джексон также обвинил сотрудников американского Минюста в «преднамеренном сокрытии своих знаний о преступлениях в области детского порно» от ЭПС и в подчинении своей деятельности «сиюминутному политическому заказу, разработанному, чтобы запечатать е-золото».

В декабре 2005 г., по версии г-на Джексона, Секретная служба США (USSS) обманула федерального судью и представила ему поддельные доказательства, чтобы получить ордера на обыск и конфискацию, уполномочивающие правительство захватить американские банковские счета компании Gold&Silver Reserve Inc. Конфискация же «была разработана, чтобы разорить е-золото без должного [судебного] процесса, так как компания G&SR является договорным Оператором системы е-золото. На последующем слушании чрезвычайной ситуации правительство не предпринимало усилий для защиты доводов спецслужбы о якобы преступном характере деятельности ЭПС, однако назвало ее действие обоснованными из-за проблемы с выдачей разрешений ЭПС.

На слушании G&SR описала свой длительный диалог с Казначейством США, начатый формальным запросом компании весной 2005 г. с целью определить возможное основание для регулирования действий компании, так как властям было очевидно, что обмены в рамках ЭПС не охвачены никакими действующими нормативными актами (вывод, впоследствии подтвержденный экспертами ФРС). Уже в ходе процесса Казначейств

опубликовало свое мнение, признавая е-золото как новшество, не подпадающее под определения бизнеса денежных услуг или по переводу денег.

По мнению Джексона, «USSS сделала ужасную ошибку, выразившуюся в нападках на систему е-золото и многократных дискредитирующих заявлениях в СМИ, что е-золото является анонимным, неотслеживаемым и противоречащим американскому законодательству». Д-р Джексон якобы даже лично договорился приехать в штаб USSS, чтобы обучать команду по киберпреступлениям USSS в декабре 2004 г., однако высокий чин спецслужбы якобы запретил обучение, поскольку ЭПС уже была назначена мишенью.

Притом «есть убедительное свидетельство, что международный картель коммерческих продавцов детской порнографии продолжает процветать», однако спецслужбы не спешат воспользоваться разработанными е-золотом технологиями по предотвращению такой активности, «очевидно из страха вступить в противоречие с политическим курсом партий [США на признание], что е-золото — само по себе незаконная операция».

Относительно утверждений об отмывании денег Джексон заявил, что оператор системы «следовал в течение многих лет строгим процедурам идентификации клиента и политикой принятия платежей исключительно по банковским каналам». Кроме того, к несчастью для киберпреступников, стремящихся запутывать следы «грязных» денег, е-золото — закрытая система... а также единственная платежная система, доступная общественному контролю, которая поддерживает постоянную отчетность по всем переводам». Упомянул он также и о «давнишней вендетте» в адрес е-золота со стороны некоторых спецслужб США. И о встрече в офисе высокопоставленного чиновника в Вашингтоне 29 декабря 2006 г., на которой тот «сказал нам, что Соединенные Штаты знали, что мы не были «плохими парнями» и что у Соединенных Штатов не было никакого интереса в том, чтобы сажать в тюрьму любого из нас или чтобы заставлять е-золото обанкротиться. И тут же, «на одном дыхании» — предложение, чтобы ответчики признали себя виновным в федеральных обвинениях в уголовных преступлениях».

Е-золото утратило свое место на американском и мировом рынке. Более счастливые конкуренты — PayPal, Google Checkout, WebMoney Transfer — поделили его наследство. Но зря говорят, что история ничему не учит. Хочется верить, что некоторые уроки

из истории взлета и падения е-золотой валюты победители и следующие за ними игроки все-таки извлекли.

### 1.5.6. ДРУГИЕ ИГРОКИ

Есть что-то вроде стадного менталитета — но это, кажется, хорошо работает на нас.

*Гэри Марино, руководитель ЭПС*  
Bill Me Later

«Прогноз онлайн-платежей» (Javelin Strategy & Research, сентябрь 2007 г.) гласит: на данный момент около 60% платежей осуществляется посредством кредитных карт, по дебетовым картам совершается 26% транзакций и 14% — это альтернативные способы оплаты (ЭПС). К 2012 г. эти цифры, по прогнозам, составят 44, 26 и 30% соответственно.

Некоторые ЭПС не вошли в наш обзор лидеров рынка, однако имеют серьезные и порою вполне обоснованные лидерские амбиции.

#### **Система Yahoo Paydirect<sup>1</sup>**

**Механизм работы системы.** ЭПС была создана в июле 2000 г. при содействии компании Amicus, дочернего предприятия крупного коммерческого банка Канады Canadian Imperial Bank of Commerce (CIBC), а в ноябре 2001 г. его сменила британская финансовая компания HSBC<sup>2</sup>. Изначально PayDirect предназначалась для проведения платежей только на территории США, в частности, для оплаты лотов на онлайн-аукционе Yahoo. При этом в системе создавался спецсчет, средства на который можно было переводить на банковский счет и наоборот. Пользователи могли выписывать счета на одно или несколько лиц и осуществлять по ним платежи. Сервис PayDirect International позволил отправлять деньги из США. Отправитель перевода должен был иметь счет в американском банке, а получатель мог вовсе не иметь банковского счета и выхода в Интернет.

<sup>1</sup> См. дополнительно: Москалюк А. Paydirect закрыт, да здравствует PayPal // Компьютерное Обозрение. 2004. 9 нояб.; www.aval.ua — 2003. 17 дек.; HSBC глобализует деятельность платежной системы Yahoo! PayDirect // КомпьюЛента. 2001. 31 июля.

<sup>2</sup> HSBC считалась на тот момент достойным партнером. Компания имела представительства в 79 странах мира, а численность ее клиентов составляла примерно 28 млн человек против 200 млн зарегистрированных пользователей Yahoo!.



Деньги снимались в одном из 800 тысяч банкоматов в 182 странах мира. За перевод денег взимались комиссионные (возможна оплата как отправителем, так и получателем платежа) в размере 0,30 дол. за каждую транзакцию плюс 2,5% от платежа.

Отправитель денежного перевода должен был указать получателя платежа. На имя получателя отправлялась пластиковая карта World Card системы Citrus, на которую и перечислялись деньги. Получить их можно было в любом банкомате, работающем с картами Citrus. Переводить деньги на карту можно было многократно. Отправитель мог отслеживать баланс на карте через Интернет. Получатель мог также получить деньги в отделениях местных банков, работающих с системой международных переводов MoneyGram. Недостатками системы считались невыгодный курс пересчета долларов в национальную валюту, а также необходимость «светить» свои доходы в банковских регистрационных записях. В списке партнеров Yahoo PayDirect числились системы MoneyGram, eFunds и Verso Technologies, банк HSBC и курьерская служба DHL.

**Упадок и закрытие.** Развитие ЭПС протекало в тяжелой борьбе с конкурентной системой PayPal. Это привело к тому, что даже компания Yahoo!, поддерживающая свой сервис Paydirect, в какой-то момент предоставила возможность расплачиваться через PayPal в системе онлайн-аукционов Yahoo! Auctions. В итоге Yahoo! и финансовый концерн HSBC сообщили о закрытии сервиса Yahoo! Paydirect и о возврате владельцам всех денег, содержащихся на его счетах. Начиная с 22 ноября 2004 г. в PayDirect стало невозможно открыть новый аккаунт. С этого же времени денежные операции могли осуществляться только внутри системы, взаимодействие с внешними ЭПС прекратилось. До 15 февраля 2005 г. пользователи могли обналечить свои средства. К 15 мая сервис и сайт были полностью закрыты.

Как сообщили представители Yahoo!, PayDirect закрылся, чтобы компания могла сосредоточить свои усилия на приоритетных задачах.

**Рынок одного игрока?** После закрытия PayDirect Б. Кандифф, аналитик Jupiter Research, заявил, что на данном рынке осталось место только для одной компании. И не в последнюю очередь в связи с агрессивной конкуренцией со стороны PayPal. «Рынок практически принадлежит ей», — заявил Кандифф. По его словам, даже если к 2010 г. компании-конкуренты соберут

силы и попытаются лишить PayPal нынешней доминирующей позиции, то всем вместе им удастся заполучить 12,5% всех онлайн-транзакций. Несмотря на такое серьезное увеличение рыночной доли со стороны конкурирующих систем, Jupiter Research прогнозирует, что в 2010 г. PayPal охватит 62% рынка электронных платежей<sup>1</sup>.

### Новые преследователи

*Amazon Payments* — незаслуженно обойденная вниманием ЭПС. В ней уже 80 млн счетов (любой, кто когда-либо покупал товары на Amazon.com, автоматически имеет в системе счет).

Соучредитель AOL Стив Кейс запустил ЭПС под названием «Деньги Революции» (*Revolution Money*), которая предлагает бесплатные, PayPal-подобные сервисы денежного перевода и кредитной карты с низкой комиссией для торговцев. ЭПС обеспечена 50 млн дол. венчурного финансирования<sup>2</sup>.

Цель запуска ЭПС, по мнению аналитиков, — бросить вызов таким гигантам, как MasterCard, Visa и PayPal.

«Карта Революции» в этой ЭПС может работать или как предоплаченная карта, связанная со счетом в банке, или как кредитная карта с кредитной линией. Для безопасности владельцы кредитной карточки обязаны вводить ПИН, выполняя покупки. На карте нет никакого названия или номера счета, чтобы избежать краж идентичности.

ЭПС собирается брать с торговцев всего 0,5% (это по сравнению с обычно взимаемыми другими системами 1,9%).

Сервис денежных переводов «Революционный обмен» позволяет пользователям совершать бесплатные интернет-переводы со своих банковских счетов.

В правление входят бывшие: министр финансов США Л. Саммерс, президент Charles Schwab Д. Поттрак и президент MasterCard International Р. Хорр.

В сентябре 2007 г. в США было объявлено о запуске нового стартапа под названием *Moneta*, предлагающего низкокотированные платежи при онлайн-покупках. Стартап был организован группой ветеранов банковского дела.

<sup>1</sup> Здесь речь идет только о С2С-переводах между частными лицами. Покупки в онлайн-магазинах все так же будут осуществляться, в основном через кредитные и дебетные карты.

<sup>2</sup> Steve Case Launched Revolution // Washington Post. 2007. 27 Sep.

Клиенты ЭПС могут зарегистрировать свои счета денежного рынка (или чековые) на Веб-сайте системы и затем покупать товары и услуги, переводя деньги непосредственно с этих счетов к участвующим в системе онлайн-торговцам.

Сервис Moneta основан на платформе ПО под названием «Розничные Платежи» (RPS). Moneta идентифицирует клиентов посредством 4-значных PINов и не передает финансовой информации торговцам. Система Moneta защищает против воровства личных данных и мошенничества и более безопасна, чем введение на веб-сайте данных с кредитной или дебетовой карты. CheckFree продолжит быть процессингом для платформы RPS. Комиссия с магазинов вдвое меньше, чем у кредитных карт, но потребители недовольны отсутствием чарджбэков. С другой стороны, Moneta облегчает жизнь покупателям: в случае замены карты им приходится обновлять информацию о счете не на каждом сайте, а лишь в одном месте (система Moneta).

Услуги компании eBillme обращены к клиентам, не имеющим кредитных карт или ищущим альтернативные пути оплаты. С ее помощью пользователи оплачивают онлайн-покупки прямо со своего банковского счета. С продавцов взимается плата в районе 1—1,5% за каждую транзакцию. Для сравнения, MasterCard и Visa берут от 2 до 4%. Среди компаний, использующих eBillme — Crutchfield, TigerDirect и LuggagePoint.com. ЭПС действует как посредник в процессе совершения покупки. При выборе eBillme как способа оплаты, данные заказа отсылаются клиенту на e-мэйл для подтверждения. Далее клиент делает оплату уже со своего счета, а продавец доставляет товар или услугу.

eBillme имеет свои правила защиты прав потребителя. Возврату не подлежат поврежденные товары, поддельные товары, товары, купленные на аукционах. В ЭПС есть страховка потери, воровства или повреждения при доставке товара.

Система PaidByCash, обслуживаемая Retail Expansion Network, ориентирована на клиентов, которые не хотят использовать кредитки и не имеют банковского счета. Пользователи могут перевести на свой счет в PaidByCash до 350 дол. Карты пополнения счета можно приобрести в магазинах Kmart, Rite-Aid, Safeway и Food Lion. Платежи ведутся через Western Union. Карта активируется онлайн и может использоваться на сайтах, где принимаются дебетовые карты MasterCard.

*Bill Me Later* — еще один платежный сервис. По своему принципу действия он похож на сервис кредитных карт. У пользователей есть в запасе, по крайней мере, 25 дней для оплаты уже заказанного товара. В числе клиентов ЭПС Walmart.com, Overstock.com и Petco. Так же как и с PaidByCash и eBillme, при работе с *Bill Me Later* не требуется кредитной карты, поэтому незачем волноваться о безопасности платежа. ЭПС появилась в 2002 г. и используется продавцами на таких сайтах, как Wal-Mart, Amazon.com и PetSmart<sup>1</sup>.

Electronic Retailing Association и Американская федерация потребителей между тем советуют ознакомиться с правилами всех платежных сервисов и узнать все свои права, прежде чем пользоваться услугами ЭПС.

Надо быть осторожным при оплате с помощью PayPal, PayPal Later и *Bill Me Later*, так как они фактически предоставляют вам кредит. Открытие нового кредитного счета неминуемо повлияет на общую кредитную оценку пользователя. Покупая товары в кредит посредством PayPal, вы в среднем переплачиваете 22,75%, пользуясь *Bill Me Later* — 19,99%. По стандартной кредитной карте средняя переплата составляет 13,89% согласно Bankrate.com. По крупным кредитам проценты могут быть значительно снижены.

Специалисты Гарвардской школы инженерных и прикладных наук, работавшие вместе с голландскими коллегами, заявили о создании новой модели ЭПС, использующей пропускной лимит в каналах связи в качестве электронной валюты. Ученые создали ПО *Tribler* на основе P2P протокола BitTorrent — счетчик (торрент-трекер) для измерения входящего и исходящего трафика в глобальной сети. На каждого пользователя Сети приходится некий лимит трафика, части которого можно использовать в качестве расчетной валюты. Все расчеты происходят в глобальной распределенной системе, а также возможны взаиморасчеты между пользователями<sup>2</sup>.

Ученые разработали двухсоставную систему из микро- и макроуровней со встроенным механизмом безопасности платежей. К стандартному протоколу BitTorrent они добавили надежную систему идентификации. Поверх нее работает протокол пирингового обмена «уровнями альтруизма» — это пропорция

<sup>1</sup> Источник: MSNBC Interactive.

<sup>2</sup> Электронные деньги заменит интернет-трафик? // <http://spbpro.ru/showthread.php?t=1324>

между входящим и исходящим трафиком для каждого пользователя. В пиринговую систему интегрирована функциональность социальной сети. На микроуровне также работает система взаиморасчетов по алгоритму Give-to-Get.

Ценность интернет-трафика возрастает пропорционально росту популярности просмотра видеофайлов в Сети. Основным потребителем трафика в будущем станет видео. Оно будет настолько требовательно к полосе, что в P2P-системе каналов связи будет постоянно не хватать, поэтому потребуются эффективная система распределения и квотирования ресурсов. Исходящий трафик станет реальной ценностью.

Наличие постоянно обновляющегося пула преследователей не дает ведущим игрокам почитать на лаврах. Это и есть здоровая конкуренция.

## 1.6. ЕВРОСОЮЗ И ЕВРОПЕЙСКИЕ ЭПС

### 1.6.1. ЕМІ-ДИРЕКТИВА 2000 Г. И ЕЕ ПРИМЕНЕНИЕ

Грядет интенсификация конкуренции по всей Европе, когда снимутся барьеры. Нет никакой причины, почему любая компания не могла бы переместить свою платежную систему куда угодно в Европе. Будет серьезная встряска рынка.

*Шин Фишцджеральд, основатель ЭПС  
Sentenial*

#### **Принятие Директивы об электронных деньгах (ЕМІ-Директивы)**

В сентябре 2000 были приняты две Директивы об ЭД:

1) Директива 2000/46/ЕС Европейского Парламента от 18 сентября 2000 г. о занятии, осуществлении и надзоре за предпринимательской деятельностью институтов электронных денег (ЕМІ-Директива),

2) Директива 2000/28/ЕС Европейского Парламента и Совета от 18 сентября 2000, вносящая изменения в Директиву 2000/12/ЕС об осуществлении предпринимательской деятельности кредитными институтами (Банковская директива).

Директивы об ЭД имели несколько целей. Первая — это предоставить единый «Европейский паспорт» для эмитентов ЭД. Директивы вводят несколько гармонизированных пруденциальных правил, которые должны быть приняты национальными

правительствами. Применяя данные требования, национальные правительства вправе назначать и контролировать эмитентов ЭД, которые, как следствие, входят на весь рынок Европейского союза без необходимости авторизоваться в других странах. Этот подход основан на правиле, определяемом по принципам «домашнего контроля» и «всеобщего признания». Заслуживает внимания то, что требования об авторизации подразумевают, что не допускается дистанционный выпуск электронных денег третьей страны на территории ЕС.

Другими целями названных директив являются защита прав потребителей (косвенно через пруденциальный контроль, служащий для сохранения финансовой стабильности и через требование о погашаемости), развитие конкуренции и прозрачность законодательства, позволяющая развиваться электронной торговле в целом. Выпуск электронных денег остается предметом регулирования Директивы 2000/12/ЕС (Банковской директивы) и Директивы 91/308/ЕЕС<sup>1</sup>.

ЕМІ-Директива была опубликована в Официальном журнале Европейского Сообщества 27 октября 2000 г. Она определяет понятие электронных денег и вводит понятие института электронных денег («electronic money institution» (EMI)) как специальный тип кредитных организаций, подпадающих под более легкое регулирование, чем банки. В частности, требования к уставному капиталу ниже, чем у банков. Более того, ЕМІ-Директива позволяет, чтобы национальные правительства устанавливали более низкие стандарты для фирм, осуществляющих свою деятельность в границах одной страны (так называемые исключения<sup>2</sup>). В других случаях ЕМІ-Директива разрешает сервис-про-

---

<sup>1</sup> Директива Европейского Совета от 1 июня 1991 г. о противодействии использованию финансовых системы с целью отмывания денежных средств, полученных незаконным путем.

<sup>2</sup> Не дословно. Статья 8. Государство вправе отказаться от применения: а) если совокупный размер финансовых обязательств, касающихся эмитированных электронных денег, который обычно не превышает 5 млн евро и никогда не превышает 6 млн евро, б) электронные деньги, эмитированные учреждением, принимаются в качестве средства платежа только подразделениями учреждения, которые выполняют операционные или иные вспомогательные функции, касающиеся электронных денег, г) электронные деньги принимаются в качестве средства платежа только ограниченным количеством предприятий, которые могут быть четко различимы по критерию расположения или по критерию общих деловых отношений (общая сбытовая сеть).

вайдерам ЭД вести предпринимательскую деятельность (как дистанционно, так и с помощью локальных представительств) на территории всех Участников Евросоюза с соблюдением минимальных пруденциальных требований. С тех пор как институты — эмитенты электронных денег стали объектом «легкого» регулирования, они, как предполагается Директивой, обязаны инвестировать средства в высоколиквидные и малорисковые предприятия.

### **Основные положения ЕМІ-Директивы**

С точки зрения перспективных возможностей платежных инструментов появились два различных подхода: функциональный (логический) и физический подход<sup>1</sup>.

Согласно принятым директивам выпускать электронные деньги могут только кредитные институты. Однако при этом само понятие «кредитный институт», ранее определяемое как «предприятие, деятельность которого состоит в принятии депозитов или других подлежащих возврату денежных средств от неограниченного круга лиц и предоставлении кредитов за свой счет», было расширено и в настоящее время, согласно Директиве 2000/28/ЕС, включает в себя также и «институты электронных денег» (ЕМІ).

В свою очередь в Директиве 2000/46/ЕС понятие «институт электронных денег» формулируется следующим образом: «любое юридическое лицо, иное, чем кредитная организация, которое выпускает средства платежа в форме электронных денег».

Таким образом, на сегодня ЕМІ включены в состав кредитных организаций наряду с традиционными денежно-кредитными институтами. При этом сегодняшняя деятельность всех кредитных организаций, в том числе и институтов электронных

---

<sup>1</sup> Пользователь должен физически владеть устройством, которое хранит денежную стоимость. Этот подход исключает удаленные серверные, основанные на счетах, схемы из классификации ЭД. Как результат, такие схемы обязывают к следующему: 1) либо изменить схему с целью удовлетворения техническим требованиям; 2) либо применяться только к малым предприятиям, для которых существуют исключения в Директиве; 3) либо обратиться с просьбой об исключении из общего регулирования; 4) либо обратиться за получением лицензии; 5) или войти в группу с банком; 6) или переместиться в другую страну (Участника ЕС). Все эти схемы практически недостижимы или запрещены, особенно для небольших эмитентов и начинающих предприятий.

денег, в сфере электронных денег непосредственно регулируется п. 5 Приложения I Директивы 2000/12/ЕС от 20 марта 2000 г.<sup>1</sup>

Одна из причин включения ЕМІ в понятие «кредитный институт» — желание Европейского центрального банка иметь возможность устанавливать в отношении них резервные требования и требования предоставления статистической отчетности. ЕЦБ считает эту возможность «решающей, в особенности с точки зрения обеспечения подготовки к существенному росту электронных денег и их воздействию на денежно-кредитную политику»<sup>2</sup>.

Директива 2000/46/ЕС устанавливает следующие основные требования для небанковских эмитентов электронных денег:

- 1) первоначальный капитал и размер собственных средств:
  - размер первоначального капитала должен быть не менее 1 млн евро (для банков требование составляет 5 млн евро),
  - минимальные и постоянные собственные средства не должны быть ниже 2% от текущих или средневзвешенных за последние шесть месяцев финансовых обязательств по выпущенным электронным деньгам (для банков аналогичное требование составляет 8%);
- 2) ограничения по инвестициям институтов электронных денег:
  - инвестирование свободных средств жестко ограничено и, среди прочих требований, не должно быть ниже, чем финансовые обязательства по выпущенным электронным деньгам. Возможно, например, инвестирование в активы с нулевым риском и высокой ликвидностью, в депозиты до востребования в кредитных организациях особой зоны А,

<sup>1</sup> Деятельность традиционных кредитных организаций (банков) в сфере электронных денег регулируется п. 5 Приложения I Директивы 2000/12/ЕС от 20.03.2000 (см.: Directive 2000/12/EC of the European Parliament and of the Council of 20.03.2000 relating to the taking up and pursuit of the business of credit institutions // Official Journal of the European Communities, L 126, 26.05.2000. P. 1-59.)

<sup>2</sup> Цит. по: Vereecken M. Electronic money: EU legislative framework // European Business Law Review. 2000. Nov. / Dec. P. 419.



- инвестиции могут не более чем в 20 раз превышать собственные средства института электронных денег;
- 3) ограничения деятельности институтов электронных денег.
- институты электронных денег могут эмитировать электронные деньги, предоставлять сопутствующие финансовые и нефинансовые услуги, выпускать и администрировать другие средства платежа,
  - институтам электронных денег запрещено предоставление любых форм кредитов.

Анализ приведенных требований свидетельствует о том, что менее жесткие требования к капиталу ЕМІ (в сравнении с банковскими организациями) компенсируются существенными ограничениями их деловой деятельности.

В соответствии со статьей 7 Директивы 2000/46/ЕС в целях обеспечения финансовой надежности институты электронных денег должны иметь осторожное управление, административные и учетные процедуры, а также адекватные механизмы внутреннего контроля. Эмитенты ЭД должны также соответствовать требованиям по идентификации и сообщениям о подозрительных сделках.

ЕМІ могут получить «европаспорт» (единую лицензию) при условии соответствия принципам Первой банковской директивы ЕС о взаимном признании лицензий и пруденциального надзора, а также принципам контроля родного государства — члена ЕС (Директивы 77/780/ЕЕС, 89/646/ЕЕС и 2000/12/ЕС). ИЭД должны также соответствовать целям Директивы о предотвращении использования финансовой системы в целях отмывания денег (91/308/ЕЕС и 2000/12/ЕС). Но обязательства небанковских эмитентов ЭД не так тяжелы, как у банков. Они не подлежат требованиям регулирования банковских вкладов, если полученные средства немедленно обмениваются на ЭД. Аналогично, к ним не относятся законы о банковских гарантиях, поскольку полученные средства не считаются «вкладом» (Директивы 94/19/ЕС и 2000/12/ЕС).

Директива также вводит систему пруденциального контроля для эмитентов ЭД, которая отделена от банковской системы контроля, хотя и создана по ее подобию (92/30/ЕЕС, 92/121/ЕЕС и 2000/12/ЕС).

Помимо подачи информации в специальные контрольные органы, ЕМІ должны информировать клиентов о возможном

страховании вкладов<sup>1</sup>, о комиссиях, о процедурах разрешения претензий, ответственности за потерянные или украденные ЭД, а также об особенностях продукта.

Клиент должен иметь право попросить у эмитента эквивалентного и бесплатного (комиссии должны покрывать лишь стоимость использования системы) размена стоимости, которой он обладает в ЭД, в монеты и банкноты или безналичные деньги на счете, и эмитент не может ему отказать. Могут быть лишь ограничения на количество денег к обмену (напр., не менее чем 10 евро).

Для обеспечения гибкости компетентные власти могут убрать некоторые из требований Директивы для эмитентов ЭД, чья деятельность локальна или ограничена.

ЕМІ-Директива фактически рассматривала эмитентов ЭД как особый вид кредитных институтов и применяла к ним соответствующий режим контроля.

### **Критическая оценка и дискуссии по поводу принятия ЕМІ-Директивы**

Упреки в адрес Директивы ЕС, к сожалению, многочисленны, это, в частности:

- негативное влияние на инновации;
- непринятие во внимание существенных моментов;
- неприменимость к некоторым развившимся за последние 7 лет технологиям.

Не обошлось без дискуссий по поводу точности ЕМІ-Директивы. Главным поводом для споров стало положение, согласно которому электронные деньги эмитируются при получении денежных средств в размере не меньшем, чем уплаченная за них денежная стоимость<sup>2</sup>.

---

<sup>1</sup> Важный вопрос: является ли выпуск ЭД в обмен на национальные деньги, полученные от публики, принятием вкладов? Ведь если ответ «да», небанки становятся подвластны банковскому регулированию как кредитные институты. Федеральная корпорация по страхованию вкладов США (FDIC) для целей контроля делит ЭПС на 4 категории. Если средства до передачи получателю хранятся на банковском счете клиента, а также если эмитенты предоставляют банкам ЭД, которые клиенты им оплачивают со своих банковских счетов, то эти операции считаются вкладом и должны страховаться. Если ЭД продаются банку, затем перепродающему их клиенту, а также, если при разгрузке клиентом ЭД со своего счета эмитент ЭД создает спецсчет, затем используемый получателем платежа — операция вкладом не считается.

<sup>2</sup> «issued on receipt of funds of an amount not less in value than the monetary value issued» (Статья 1(3)(ii)).

Критики утверждали, что эти требования должны были быть выражены в дополнительной статье, а не в определении. Согласно ЕМІ-Директиве любые «аналогичные электронным деньгам» схемы, в которых создается некоторый вид денежной стоимости (и которые могут повлиять на финансовую систему), исключаются из сферы регулирования Директивой. Например, это могли бы быть различные программы лояльности. Требование о погашаемости (Статья 3 Директивы) также вызывает вопросы, так как ею дискриминируются многоцелевые схемы, использующие предоплаченную стоимость, которая может быть покрыта только товарами или услугами. Например, непогашаемые предоплаченные услуги выделенной счетной системы для совершения микроплатежей «BitPass» и покупки контента для мобильных телефонов, музыки в Интернете и т.д. являются нелегитимными по правилам ЕМІ-Директивы.

Есть мнение, что применяемая в ЕМІ-Директиве традиционная концепция электронных денег как «расположенных на электронном устройстве» (понимаемом как жесткий диск пользователя — потребителя) не соответствует должным образом новым развивающимся платежным системам, в частности услугам, основанным на открытии счетов в Интернете.

### **Применение ЕМІ-Директивы: телеком-операторы могут быть эмитентами ЭД**

Уже в 1999 г., накануне принятия Директивы, Европейская ассоциация операторов телекоммуникационных сетей в своем документе отметила, что большинство ее членов окажется вовлечено в эмиссию ЭД или как сетевые операторы, обеспечивающие работу ЭПС, или как потенциальные эмитенты.

В июле 2000 г. на Европейском обозрении платежных систем многие участники с озабоченностью отмечали, что деятельность операторов мобильных систем связи (в особенности в части биллинга) может в будущем подпасть под действие локальных имплементаций ЕМІ-Директивы, и предложили регуляторам и сотовым операторам заранее начать консультации, чтобы лучше узнать нужды друг друга и договориться о взаимно приемлемом режиме регулирования.

Однако лишь некоторые регуляторы (в частности, австрийская Служба по финансовым услугам) потрудились заранее исследовать последствия технологических инноваций. Другие, видимо, не веря в будущее ЭД, отдали предпочтение задачам

текущего момента. Операторы же, не видя в этой области внятной позиции регулятора, сосредоточились на выполнении его требований в тех областях, где они были ясно сформулированы.

Первые признаки внутреннего конфликта позиций стали явными лишь летом 2002 г. Тогда в прессе появились упоминания о том, что европейские мобильные операторы просят Еврокомиссию воздерживаться от регулирования 3G-услуг, чтобы не повредить развитию инноваций в области m-торговли.

### **Процесс имплементации шел медленно**

Исследование 1.1a2 (октябрь 2002 г.) показало, что с имплементацией EMI-Директивы в срок справилось лишь несколько стран-членов ЕС. 5 из 15 стран-участниц (Бельгия, Финляндия, Франция, Греция и Испания) полностью не ввели Директиву в действие на своей территории. Не была проведена надлежащая гармонизация пруденциальных требований к эмитентам ЭД. При этом **определения ЭД** и общих принципов контроля разительно отличались в зависимости от страны:

- Австрия и Ирландия ввели верхний лимит денег на электронном устройстве (2000 и 5000 евро, соответственно);
- в Испании и Австрии в законы введены специальные оговорки о том, что полученные от третьих лиц для обмена на ЭД средства не являются вкладами;
- в Голландии ЭД определяются шире, как «денежная стоимость на электронном устройстве»;
- в Швеции ЭД определяются как «денежная стоимость, представляющая требование к эмитенту, которая, не существуя на индивидуальном счете, хранится на электронном носителе и принимается как платежное средство третьими лицами, помимо эмитента».

В определении **институтов (эмитентов) электронных денег** наблюдались два основных подхода. Ряд стран определяли их как подвид кредитных организаций (это Австрия, Германия, Нидерланды, Испания, Португалия). Другие же страны считали EMI организацией, которая согласно лицензии выпускает платежный инструмент в форме ЭД (это Ирландия, Дания, Швеция и Великобритания).

В секторе мобильных платежей регуляторы практически пропустили развитие рынка SMS-платежей и не включили их в сферу действия Директивы.

### **Применение правил на практике**

Как показывает история ЕМІ-Директивы в Европе, общеевропейская потребность в гармонизации обращения ЭД вовсе не обязательно ведет к одновременной и полной имплементации нового законодательства во всех странах-членах.

Любая политика в ЕС должна рассматриваться с точки зрения облегчения жизни местным законодателям. Пример: если отказаться от технологической нейтральности определения ЭД и считать их только инструментом на предъявителя, то Швеции надо немедленно менять свои законы, тогда как другим странам будет достаточно ввести изменения в новые редакции законов о контроле.

В большинстве стран ЕС господствовало мнение, что выпуск любых prepaid многопользовательских платежных инструментов возможен только при наличии банковской лицензии. Необходимость стимулировать инновации была аргументом в пользу облегчения режима регулирования эмиссии ЭД. Вопрос полного отсутствия регулирования вообще не обсуждался. Уже выявлена необходимость технологической нейтральности мер регулирования, а также устранения упоминания об «инструментах на предъявителя» и конкретных технологиях из определения ЭД.

### **От регулирования денег — к регулированию платежных систем**

Отношение властей к ПС издавна определялось заботой о надежности и целостности всей финансовой системы в целом. То есть власти традиционно благоволили одной-двум ПС, оперируемым крупными финансовыми институтами, как бы начисто забывая при этом об антимонопольном контроле. Фактор экономии масштаба и сетевой эффект также создают высокие барьеры для новичков при входе на рынок и помогают созданию моно- или олигополистической структуры. Хотя данные об экономике ПС малодоступны, они оказываются сверхдоходными. И постепенно власти стали бороться с монополией, облегчая вход на сцену новым игрокам.

Так, в 1998 г. Минюст США возбудил дело по нарушениям антитрестовского законодательства со стороны Visa и MasterCard International. В Британии доклад Круикшенка, заказанный британским Казначейством (март 2000 г.), раскритиковал существующую структуру ПС за создание высоких входных барьеров,

высокую стоимость для клиентов и неадекватный ответ на растущие нужды e-торговли. При последующих публичных слушаниях правительство Британии заявило о намерении ввести новый конкурентный режим для ПС для достижения ценовой прозрачности, открытой управляемости, недискриминационного доступа, эффективного ценообразования, а также инновационных и гибких услуг конечным пользователям и лучшей адаптации к нуждам e-торговли. Новый режим расширяет полномочия Офиса честной торговли (Office of Fair Trading, OFT) в деле обеспечения конкуренции между ПС. Вот и германские антимонопольные органы объявили в марте 2001 г., что платежные сборы в ПС должны устанавливаться прозрачно и конкурентно.

Директива Еврокомиссии (октябрь 2000 г.), предлагая регламентацию эмиссии ЭД и определяя их понятие, не отвечает на вопрос, нужна ли подобная регламентация для ПС. А вот доклад Банка международных расчетов (1999 г.) увидел в Интернетовских ПС источник системного риска.

Время регулирования облегчено и уже не будет служить оправданием монопольно высоких тарифов и условий работы систем. ЕС выступает за массовое и быстрое снижение стоимости услуг для конечного пользователя ПС и установление стандарта «базовой услуги» независимо от страны-члена.

### **Имплементация Директив Европейского союза в отдельных странах Европы (функциональный и логический подход)**

Германия, Франция и Испания ввели Директиву через изменения в существующие законы. Нидерланды не изменили законы, но ограничили выпуск электронных денег путем применения к ним банковского законодательства. Бельгия и Австрия вообще не стали задумываться над этим, так как все эмитенты ЭД на их территории были банками. Единственной страной, в которой возможно было работать без банковской лицензии, осталась Великобритания.

27 апреля 2002 г. британцы стали первой страной, применившей Директиву. Правительство Британии было обязано ввести в действие Директиву по ЭД, но она дает лишь минимальный набор требований, власти могут принять меры и сверх директивно предписанных. Великобритания определила эмиссию ЭД как регулируемый вид деятельности по Закону о финансовых услугах и рынках (Financial Services and Markets Act 2000, FSMA).

Служба по финансовым услугам Великобритании (далее FSA) в 2001 г. устанавливает общий подход к регулированию выпуска ЭД. Итоговые нормы и руководство по применению опубликованы в Руководстве FSA (FSA Handbook of Rules and Guidance). Основные правила включены в Сборник материалов по электронным деньгам (2002 г.) с поправками<sup>1</sup>. В качестве части Руководства о полномочиях (Authorization Manual) FSA издает блок основных норм, определяющих, какая деятельность является выпуском электронных денег. Акт FSMA (Order 2001 (SI 2001/544) определяет электронные деньги как денежную стоимость, оформленную в виде требования к эмитенту, которая (1) расположена на электронном устройстве, (2) эмитируется при получении денежных средств, (3) принимается в качестве средства платежа лицами, иными, чем эмитент. Отметим, что слова «в стоимостном размере не меньше, чем эмитированная денежная стоимость» не включены в Акт. Это означает, что выпущенные электронные деньги ниже номинальной стоимости также являются предметом регулирования. В толковании Руководства FSA электронные деньги признаются не только в определениях, данных в ЕМІ-Директиве, но и как электронные средства с удаленным доступом (серверные схемы).

Инкорпорируя статью 8 Директивы «об исключениях», FSA допускает работу трех типов эмитентов электронных денег: (1) банки, которые получили разрешение FSA на выпуск электронных денег; (2) допущенные к выпуску специальные эмитенты электронных денег, которые попадают под полный контроль и надзор; (3) сертифицированные небольшие компании — эмитенты ЭД<sup>2</sup>.

<sup>1</sup> Electronic Money Sourcebook Instrument 2002.

<sup>2</sup> Малые предприятия — эмитенты, которые получили соответствующие сертификаты, не вправе вести деятельность, подпадающую под регулирование, за некоторыми исключениями. Они должны отчитываться в FSA о своей деятельности, включая по совокупности объем всех неоплаченных обязательствах. Сертификат может быть выдан эмитенту, чьи обязательства по совокупности не превышают 5 млн евро и никогда не превышали 6 млн евро; или чьи электронные деньги принимаются как средства платежа одной группой и все обязательства не превышают 10 млн евро; или чьи ЭД принимаются не более чем 100 лиц, расположенных в одном помещении или другом ограниченном пространстве или среди тех, кто имеет с учреждением тесные финансовые отношения. Малые предприятия должны ограничить количество счетов на своем электронном устройстве цифрой 150. Данное ограничение не относится к электронным устройствам — дистрибьюторам и продавцам услуг.

Регулирование британской FSA — яркий пример функционального подхода к выпуску ЭД. Согласно Руководству FSA (и другим положениям), Служба по финансовым услугам фокусируется на существовании конкретной схемы, когда решает, является ли деятельность выпуском электронных денег или нет. Что дает держателю prepaid-продуктов передавать их третьим лицам и что позволяет эмитенту предоставлять и другие услуги? В своем подходе FSA отталкивается от ключевого принципа функциональной схемы и игнорирует искусственные свойства, которые могут скрыть функцию платежа как оплаты некой услуги.

FSA рассматривает различия электронных денег и депозитов. Электронные деньги характеризуются как продукт, который: 1) является чисто электронным и не может быть использован без помощи электронных средств, 2) создается с целью осуществления платежей, 3) не имеет дополнительных свойств (дополнительных к простым платежным свойствам), как, например, овердрафт или дебет, 4) продается как электронные деньги (а не как депозит). Эти характеристики позволяют обособить схемы электронных денег. Они не окончательны и не исчерпывающие, так как финальное решение остается за FSA<sup>1</sup>.

Позиция FSA демонстрирует точный и прозрачный подход к регулированию, благодаря которому сервис-провайдеры смогли получать лицензии на ведение бизнеса в ЕС. Первая организация, которая получила такую лицензию, — это Moneybookers. ЭПС PayPal также получила лицензию через свою дочернюю фирму PayPal Европа.

FSA взимает сбор в размере 5000 ф.ст. за подачу заявления на лицензию. Лица, недовольные действиями FSA по отношению к ним, могут жаловаться в Трибунал по финансовым услугам и рынкам. Регулирование не будет относиться к малому бизнесу. Симптоматично, что попытки британского Казначейства перед выпуском инструкции о применении Директивы

<sup>1</sup> Федеральная корпорация по страхованию вкладов США (FDIC) для целей контроля делит ЭПС на 4 категории. Если средства до передачи получателю хранятся на банковском счете клиента, а также если эмитенты предоставляют банкам ЭД, которые клиенты им оплачивают со своих банковских счетов, то эти операции считаются вкладом и должны страховаться. Если ЭД продаются банку, затем перепродающему их клиентам, а также если при снятии клиентом ЭД со своего счета эмитент ЭД создает спецсчет, затем используемый получателем платежа, — операция вкладом не считается.



обсудить возможные дополнения с заинтересованными лицами не встретили в самой отрасли ПС никакого энтузиазма.

Британское прочтение директивы достаточно либерально. Любой, кто удовлетворяет требованиям Директивы об 1 млн евро и 2% от обязательств, может выпускать ЭД. А мелкие проекты освобождены даже от этих требований. Так, например, школа может выпустить карточки с ЭД на них для своих учеников почти без ограничений. Но тогда максимальный размер кошелька будет ограничен 1000 фунтов, ЭД должны быть действительны не менее года и размениваться на государственные деньги законным держателям в течение 5 дней.

Кто обратится за лицензиями на выпуск ЭД? Организации, которые хотят использовать ЭД вместо монет и купюр и не могут ждать, пока о них позаботятся банки. Сборная из транспортных компаний и операторов сотовой связи — Association of Train Operating Companies, Transport for London, Vodafone, T-Mobile и др. — уже проголосовала за создание Ассоциации электронных денег (EMA) для представительства нынешних и потенциальных эмитентов ЭД. Другие члены — Почта, PayPal, British Tobacco и American Express.

Вводя новый режим, британские чиновники из FSA искренне надеялись «поощрить инновации, построить доверие потребителей к новому и относительно неиспробованному способу платежа»<sup>1</sup>. Председатель EMA от лица своей ассоциации приветствовал «прагматическую природу регулирующих структур» и предложил свое полное участие в консультационном процессе.

Деятельность британских эмитентов ЭД должна вестись как исключительная, допустима лишь сходная с ней иная деятельность. Эмитенты должны «отделить забором» свою эмиссионную деятельность от других областей делового риска.

Компенсация на случай неплатежеспособности эмитента не предусматривается. Но FSA предусматривает ряд защитных мер. В том числе для ограничения возможных потерь пользователей эмитент может устанавливать лимит хранения средств на 1 кошельке. Клиенты должны иметь полный доступ к достоверной и понятной информации о правах на обратный обмен ЭД и комиссиях при нем. Эмитенты ЭД будут включены в сферу внимания Омбудсмена по финансовым услугам и должны также иметь внутренние процедуры по работе с жалобами клиентов.

---

<sup>1</sup> FSA consults on new regulatory regime for e-money issuers // FSA/PN/172/2001. 2001. 19 Dec.

В противоположность функциональному подходу Ассоциация эмитентов электронных денег (Association of E-money Institutions) в Нидерландах представила в обзоре, основанном на конфиденциальных источниках, подтверждения тезису, что в некоторых странах — участниках ЕС существует подход физического владения (физический подход), который характеризует следующие идеи:

- 1) ЭД должны быть расположены на электронном устройстве пользователя (потребителя);
- 2) транзакционное устройство (карта, телефон, ПК, PDA) должно в то же время иметь приложение для электронных денег;
- 3) транзакционное устройство должно в то же время хранить информацию об остатке;
- 4) удаленный сервер не является устройством, на котором хранятся электронные деньги или установлено приложение для их хранения;
- 5) сервисы услуг ЭД не могут быть основаны на индивидуальных счетах, так как подобная деятельность расценивается как деятельность по открытию депозитов.

Инкорпорацию концепции физического владения в определении электронных денег мы можем наблюдать в Швеции. Шведские законодатели определяют ЭД как требование к эмитенту, которое не хранится на индивидуальном счете в электронной среде и принимается как средство платежа иными лицами, помимо эмитента.

Физический подход можно считать скорее негативным, чем позитивным, так как он часто основан на неверном понимании электронных денежных систем первой волны и создает барьеры для принятия новых технологий. Недостаток технологической нейтральности приводит к неопределенности классификации ЭД и отсутствия единообразия не только между членами ЕС, но и внутри одной страны, когда системы регулируются по-разному, хотя они и функционально одинаковы.

Существует мнение, по которому европейские ограничения на эмиссию prepaid карт поставят европейских эмитентов электронных денег в неравные условия конкуренции с американскими эмитентами<sup>1</sup>. Однако официальные лица в Европе заявляют, что такие опасения безосновательны, а тех-

---

<sup>1</sup> Grigg, I. The Effect of Internet Value Transfer Systems on Monetary Policy. Systemics Ltd., 1996.

нические инновации не будут замедлены. Отмечается, что запрет на эмиссию электронных денег для небанковских учреждений не запрещает проводить технологические исследования и усовершенствования организациям любой формы и не мешает сотрудничеству банков и разработчиков систем. К тому же ничто не препятствует получению лицензии на осуществление банковской деятельности таким разработчикам.

По мере распространения электронных денег вопросы их регулирования начинают затрагивать страны, не входящие в Евросоюз, но экономически интегрированные с ним или с США. Так, в 1999 г. на конференции по новым технологиям в области денежных расчетов глава Резервного Банка ЮАР Т. Мбовени заявил: «С точки зрения Резервного Банка предоплаченные карты и расчетные системы представляют важность только в качестве средства платежа и не имеют прямого влияния на денежно-кредитную политику. Вот почему Резервный Банк принял решение ввести определенные правила и ограничения на такие электронные инструменты в рамках своей деятельности в качестве надзорного органа Национальной платежной системы»<sup>1</sup>.

Вполне работоспособные европейские и американские модели правового регулирования рынка ЭМПТ могут быть использованы и в нашей стране с учетом, во-первых, отечественной специфики и, во-вторых, опыта последних 3—5 лет, связанного с появлением принципиально новых платежных технологий, отличных от интернет-валют.

### 1.6.2. НОВЕЙШИЕ СОБЫТИЯ

This is going to happen sooner than anyone realizes.

Дэн Шамп, консультант компании Celent  
по ЭМПТ

Банк международных расчетов в 2001 г. обнародовал так называемые Базовые принципы (Core Principles, CPSS 2001a) для систематически важных ПС<sup>2</sup>. Наиболее важные из этих прин-

<sup>1</sup> Mboweni T. Address by Mr. Tito Mboweni, Governor of the South African Reserve Bank, at the Sun Microsystems Conference, held in Vodaworld, Midland on 11 October 1999.

<sup>2</sup> Под таковыми в документе понимаются ПС, нарушения нормальной работы которых могут серьезно повлиять на других участников финансовой системы или привести к системным последствиям.

ципов таковы: ПС должны иметь процедуру риск-менеджмента, которая очевидным образом распределяет ответственность между операторами и участниками, быть способны завершить взаиморасчеты в случае банкротства крупнейшего нетто-дебитора, осуществлять взаиморасчеты в деньгах Центробанка, позволять честный и открытый доступ, раскрывать соответствующие критерии и иметь эффективные механизмы управления. Базовые принципы также налагают определенные требования и на Центральные банки. Последние обязаны обеспечить соответствие работы своих систем Базовым принципам, раскрывать цели и политику своих ПС, а также надзирать за соответствием Базовым принципам работы систематически важных ПС.

Базовые принципы были приняты Советом ЕС в 2001 г. и инкорпорированы в стандарты для розничных ПС в 2003 г. В 2004 г. они также были инкорпорированы в Политику ФРС по рискам платежных систем (Federal Reserve Policy on Payments System Risk, PSR policy).

Введение единой валюты в ЕС не устранило обособленности национальных платежных секторов и оставило в целом неудовлетворенным спрос на трансграничные платежи по тарифам, сходным с тарифами на внутренние платежи.

В 2001 г. Евросовет запустил Инициативу по Единой платежной еврозоне (Single Euro Payment Area Initiative, SEPA), нацеленную на создание в еврозоне единой интегрированной инфраструктуры розничных платежей к концу 2010 г. Инициатива вступила в силу 1 июля 2002 г. Она предписывает уравнивать издержки по трансграничным платежам с внутренними платежами по суммам свыше 12 500 евро (50 000 евро после 2005 г.) (Regulation (EC) No. 2560/2001).

Вводятся (с 1 июля 2003 г.) схожие требования к трансграничным кредитным трансфертам в евро на внутреннем рынке. Стандартизация и прямой процессинг подкрепляются применением Международного номера банковского счета (IBAN) и БИКА (BIC) для снижения стоимости трансграничных трансфертов.

Для внедрения проекта SEPA банковское сообщество организовало Европейский платежный совет (European Payments Council, EPC).

ЕРС планировал ввести в действие панъевропейский инструмент кредитных трансфертов (Credeuro) и панъевропейский инструмент прямого дебетования (PEDD).

ЕЦБ играл роль ускорителя процесса, но в случае неуспеха проекта грозился прибегнуть к прямым мерам регулирования. Европейская банковская ассоциация в настоящее время оперирует первым Панъевропейским автоматическим клиринговым домом (PEACH), под названием STEP 2, также инфраструктурным элементом, созданным в рамках Инициативы.

Познакомившись с различными интерпретациями EMI-Директивы со стороны стран-членов ЕС, Европейская Комиссия намеревалась включить электронные деньги в Новую законодательную базу о платежах (New Legal Framework for Payments in the Internal Market, NLF) в 2005 г. Она должна устранить неясность, какие учреждения должны регулироваться и как. В апреле 2005 г. все еще не стало понятным, какого подхода придерживаться. Последняя доступная в СМИ версия (ЕС, 2003) проекта приводит три возможных решения вопроса о том, кто вправе предоставлять платежные услуги обществу, но новые альтернативы, возможно, до сих пор обсуждаются в Комиссии.

Первым предложенным решением было принять принцип взаимного признания, означающий, что организация, имеющая право (лицензию) предоставлять определенные услуги в одной стране, может предлагать их в другой стране ЕС. Без установки универсальных минимальных требований эта возможность проблематична с точки зрения законодательной перспективы. Второе решение предполагает введение специального субъекта лицензирования для платежной системы. Отталкиваясь от перечня принятых рисков, платежные сервис-провайдеры могут лицензироваться как полноценная кредитная организация, как институт (эмитент) ЭД или как агент по переводу денег. Пруденциальные требования для последней категории будут наименее строгими. Наконец, третьим решением было трансформировать EMI-Директиву в общую директиву, регулирующую все платежные услуги, имеющие связь с деньгами потребителя. По этому сценарию специальным услугам могут быть предоставлены послабления.

NLF скорее всего останется основным законодательным отражением происходящих на европейском платежном рынке перемен вплоть до 2010 г. в связи с ожидаемой интеграцией и консолидацией европейских платежных инфраструктур.

**Законопроект (Брюссель, 21 февраля 2007 г.): Директива о платежных услугах на внутреннем рынке<sup>1</sup>**

Рынки платежных услуг Участников Европейского Союза построены на различных принципах, в результате чего мы имеем 25 разных систем регулирования платежных услуг. Как пишут в Законопроекте, существующее регулирование, несмотря на все его разнообразие, оставляет много пробелов. Необходимо создать единую европейскую зону платежных сервисов. Все предшествующие директивы и рекомендации, касающиеся финансовых услуг, должны быть объединены в едином акте.

Новая Директива должна применяться только к тем провайдерам, основной деятельностью которых является предоставление платежных услуг. В связи с этим необходимо не обращать внимания на средство платежа, будь это наличные денежные средства, чеки, долговые расписки, а необходимо различать платежи по средствам связи между провайдером и потребителем услуг: телекоммуникации, IT, Интернет; по виду услуг: покупка цифровых или нецифровых товаров. Директива не должна применяться к операторам, которые торгуют цифровыми товарами, так как их деятельность выходит за рамки простых платежных услуг. Директива должна применяться к тем, кто осуществляет только посреднические функции по поддержке проведения платежей.

Директива должна применяться при переводе денежных средств, если такая услуга является самостоятельной услугой оператора. Так, супермаркеты могут предоставлять услугу перевода денежных средств в пользу третьих лиц, например оплата регулярных жилищных счетов. И такая деятельность попадает в сферу регулирования Директивы.

Директивой предлагается разделить субъектов-провайдеров услуг по уже существующей схеме: кредитные организации, эмитенты электронных денег и организации почтовых переводов, разделив их компетенцию и ответственность. Так кредитные организации вправе привлекать денежные средства во вклады. Эмитенты электронных денег подчиняются Директиве об институтах электронных денег, а почтовые операторы подчиняются национальному законодательству. Новой Директивой прописываются правила, по которым из ее регулирования исключаются транзакции, совершаемые с помощью электронных денег, как они определены в Директиве 2000/46/ЕС

---

<sup>1</sup> Анализ дается по: Папулов М.В. и др. Цит. соч.

Директива о платежных услугах запрещает платежным институтам (провайдером) выпускать электронные деньги.

В Директиве предлагается ввести лицензирование провайдеров платежных услуг, которые не относятся к кредитным организациям и не привлекают денежные средства во вклады и не относятся к эмитентам электронных денег. Они должны быть подвергнуты пруденциальному контролю пропорционально финансовым рискам и обязаны отчитываться по результатам деятельности.

Директива позволяет платежным провайдерам выдавать кредиты и кредитные линии, только если это непосредственно связано с основной деятельностью, так, например, выпуск кредитных карт.

Предлагается создать единый реестр платежных провайдеров, которые обязаны получить разрешение на свою деятельность.

Директива не применяется к:

- наличным транзакциям без посредников,
- транзакциям, осуществляемым с помощью бумажных чеков,
- транзакциям, которые осуществляет коммерческий агент, уполномоченный заключать от имени плательщика договор купли-продажи или оказания услуг,
- обмену валюты,
- исключаются также транзакции с ценными бумагами, клиринговые операции, техническая поддержка, проведение платежей, транзакции, в которых платежные провайдеры вступают от своего собственного имени, транзакции между материнской и дочерней компанией.

### Интеграция ЭПС в правовое поле отдельных стран на примерах А. Австрия<sup>1</sup>

#### Правовое поле

Австрийский Закон об электронных деньгах (E-Geldgesetz, ЗЭД) вступил в силу 2 апреля 2002 г. Он содержит основные

---

<sup>1</sup> Использованы материалы из: Schmitz S. W. Electronic Money in Austria: Legal Foundations, Brief History, and Monetary Policy Implications // Latzer, M. (Project chair.) Institutional change in the payment systems by electronic money innovations: Implications for monetary policy // Research report. Vienna, Institute of Technology Assessment of the Austrian Academy of Sciences, 2005; Папулов М.В. и др. Цит. соч. 2007-1.

элементы Директивы 2000/46/ЕС, но ограничивает применение ЭД «малыми» суммами стоимости. ЗЭД далее уточняет, что эмиссия ЭД не означает прием вкладов, если обмен денежной стоимости на ЭД происходит моментально. Также закон уточняет, что эмиссия ЭД не является выпуском средств платежа, таких как кредитные карты и тревеллерс чеки, в духе Австрийского закона о банковской деятельности (ЗБД).

Деятельность по эмиссии ЭД является ограничительной и накладывает ограничение на участия в других предприятиях.

Оговорки о гарантии возмещения ЭД в эквивалентной сумме в евро аналогичны положениям Директивы. Schmitz (2002) пишет, что эта оговорка была принята под давлением Европейского центрального банка, чтобы укрепить евро в функции счетной единицы. В странах с низкой инфляцией такая оговорка не является необходимой.

Нарушение оговорки о возмещении является административным правонарушением и карается штрафом до 20 тыс. евро (§ 9 (2) ЗЭД).

Требования по величине начального капитала введены дополнением к ЗБД и составляют 1 млн евро согласно ст. 4.2 и 4.3 Директивы.

Требования по величине собственных средств установлены согласно Директивы и ее применения в п. 23 ЗБД. Кроме того, согласно п. 8 ЗЭД Министр финансов собирает проценты в размере банковской ставки + 2% годовых со всех недовнесенных сумм, кроме случая нахождения неплатежеспособной кредитной организации под процедурой временного управления (п. 70.2 ЗБД).

На сегодня австрийские эмитенты ЭД регулируются Службой по финансовым рынкам (ФМА) и Национальным банком Австрии (ОеНВ). Правда, ни одной лицензии на выпуск ЭД пока не получено.

Нормативы по ликвидности активов также соответствуют Директиве. Санкции за невыполнение соответствуют санкциям, применяемым к кредитным организациям, согласно п. 70.4 ЗБД. Дополнительно, согласно п. 8 ЗЭД Министр финансов собирает проценты в размере банковской ставки + 5% годовых со всех недовнесенных сумм инвестиций.

Соблюдение нормативов должно проверяться компетентными властями.

Ежеквартально эмитенты ЭД сдают отчеты в Минфин и Нацбанк. Последний сообщает первому свои экспертные мне-



ния относительно соответствия отчетных показателей нормативам. Несоблюдение требований по отчетности карается административно штрафами до 20 000 евро.

Имея лицензию в ЕС, эмитент ЭД не обязан получать лицензию еще и в Австрии.

Эмитенты ЭД контролируются австрийской Службой по финансовым рынкам (п. 69 ЗБД). Согласно п. 19 Закона о ней (Finanzmarktaufsichtsbehörden-Gesetz), австрийские банки сами покрывают расходы на контроль за их операциями, и то же обязаны делать и эмитенты ЭД.

Максимальная сумма пополнения (400 евро) и общий лимит в 2000 евро снижают привлекательность ЭД для отмывания денег.

Но п. 39—41 ЗБД, касающиеся пруденциальных требований, борьбы с отмыванием денег и финансированием терроризма, применяются и к австрийским ЭД.

### **Крупнейший оператор — система Europay**

Пока что в Австрии ЭД эмитируются не по ЗЭД, а по ЗБД, который может быть применен к выпуску электронных денег (п. 1.1 Закона). Компания Europay Zahlungsverkehrssysteme GmbH (Австрия), оператор ЭПС Quick ([www.quick.at](http://www.quick.at)), сама имеет банковскую лицензию. Она находится в совместной собственности всех австрийских 754 банков. В 2003 г. с помощью карт Quick было проведено сделок на 116,8 млн евро.

Второй оператор — [paysafe.com](http://paysafe.com) Wertkarten AG — распространяющий карту [paysafe](http://paysafe.com), частично принадлежит австрийскому банку BAWAG/P.S.K. и работает под банковской лицензией. Он продает сетевой продукт с помощью скретч-карт и пока еще только начинает развивать бизнес.

Теоретически по п.1.1 ЗБД каждый австрийский банк может эмитировать ЭД.

### **Основные показатели работы системы**

После тестового запуска в маленьком провинциальном городе в 1994 г. спустя год были выпущены 2,5 млн карточек со встроенным чипом (тогда они получили название Maestro). Еще через год ЭПС Quick стала общеавстрийской. В 2001 г. было запущено интернет-приложение для карт-ридеров, подключенных к ПК. На начало 2004 г. в системе было 80 тыс. платежных терминалов и почти 6 тыс. терминалов для пополнения счета.

На ту же дату в системе было проведено 1,32 млн операций пополнения средств на сумму 120 млн евро и 17,7 млн платежных операций на сумму 116,6 млн евро.

Интересно отметить, что введение наличных евро в 2002 г. привело к резкому росту числа пополнений карт (с 0,63 млн до 1,47 млн операций) и объема заводимых средств (с 34,34 млн до 145,25 млн евро). Это, видимо, объяснялось тем, что самая мелкая евробанкнота (5 евро) стоит в 3,5 раза дороже, чем самая мелкая австрийская (20 шиллингов). Значительная часть карманной мелочи австрийцев, таким образом, перекечевала на карточки, еще раз подтвердив, что ЭД отлично заменяют монеты.

По состоянию на начало 2007 г. система принимает только евро, несовместима с другими системами и не принимает С2С платежи. Чип с ЭД бесплатен. Комиссию за выпуск карточки берет только банк в зависимости от типа счета клиента. За операции с картой берется комиссия в размере 0,5% плюс 0,44 евро.

По последнему исследованию OeNB (весна 2004 г., прямые интервью репрезентативной выборки в возрасте старше 15 лет), 19% опрошенных оказались владельцами карты Quick. Примечательно, что, поскольку 73% держат банковские карты с функцией снятия наличных, в которую обычно и встроены карты Quick, очевидно, что многие владельцы карт просто не знают о наличии в них функции Quick.

48% держателей карты Quick пользуются ею хотя бы раз в неделю. На карту в среднем загружается 76 евро, тогда как запас наличных в кармане в среднем меньше и составляет 64 евро. Проникновение на рынок стабильно: лишь 3% австрийцев старше 15 лет, не имеющих карты Quick, планируют ее завести в ближайшее время.

### **Организационная схема работы системы**

Europay Austria — оператор системы, ответственный за клиринг и взаиморасчеты. Средство взаиморасчетов — деньги коммерческого банка. При пополнении карты через терминал происходит перевод со счета клиента на счет Europay Austria в том же банке. Потом компания перераспределяет операционную прибыль между банками-участниками как дивиденды.

Депозиты Europay Austria в комбанках не включаются в агрегат МЗ, но зато в него входит объем эмитируемых ЭД. Поэтому пополнение счета не увеличивает количество денег в экономике, а скорее перераспределяет их с одного счета (дер-

жателя карты Quick) на другой (компании Europay Austria). Ликвидные депозиты (сроком до 2 лет) подлежат обязательному резервированию по ставке 2%. Но от этого освобождены депозиты кредитных организаций, которые сами подпадают под требования обязательного резервирования. Поэтому депозиты Europay Austria резервированию не подлежат. Но компания обязана поддерживать резервы в размере тех же 2% по эмитированным ЭД. Таким образом, пополнение счетов в ЭД не влияет на общий объем резервов Центробанка, но способствует их перераспределению от комбанков к Europay Austria.

Когда сумма с карточки потрачена, продавец может потребовать клиринга и окончательного расчета на онлайн-овом мерчант-терминале у Europay Austria. Тогда эта сумма включается в процедуры клиринга и взаиморасчетов между вовлеченными в нее комбанками. После клиринга Europay Austria вычисляет общую сумму сделок между покупателями и продавцами со счетами в одном комбанке и переводит нужную сумму со своего счета в данном комбанке на счет самого банка, который затем кредитует счет продавца. Оставшиеся нетто-позиции клирингуются переводами со счетов нетто-дебиторов на счета нетто-кредиторов через межбанковскую платежную систему. Комбанки наконец кредитуют счета продавцов. В результате эмитируются деньги комбанков как заменитель денег Центробанка для взаиморасчетов по сделкам между продавцами и покупателями.

Процессинг и клиринг происходят в компьютерной системе APSS, филиала Europay Austria. APSS также обрабатывает все остальные австрийские карточные сделки и обеспечивает необходимую инфраструктуру. В 2003 г. он оперировал 7500 банкоматами и 79 000 POS-терминалами, семью миллионами дебетовых, кредитных и Quick-карт и обрабатывал около 330 млн сделок.

### **Споры об м-платежах**

М-платежи многочисленных мобильных операторов в Австрии однозначно не включают в разряд ЭД. Ведутся лишь споры по отнесению к ЭД платежей с применением предоплаченных телефонных карт. И даже здесь считается, что контракты, заключаемые простым набором телефонного номера или посылкой на него SMS, не дают рождения «платежным услугам» и собственно электронным деньгам, в трактовке австрийского ЗЭД и законодательства по телекоммуникациям.

Мобильные операторы, безусловно, получают конкурентное преимущество, если им удастся доказать неотносимость к ним общего банковского регулирования, в частности резервных требований. Они говорят о сложности определения доли предоплаченных продуктов, потребляемой в конкретном периоде (хотя здесь, вероятно, помогла бы аппроксимация на временном отрезке, скажем, в 6 мес.). Также утверждается, что сложно разделить услугу предоставления мобильной связи и продаваемый по тому же каналу товар. Хотя в сходных обстоятельствах британская FSA в своей инструкции (февраль 2003 г.) посчитала такие товар и услугу единой услугой<sup>1</sup>.

Применение такой трактовки тоже не идеально. Для начала она заставит сотовых и интернет-операторов взвалить на себя ответственность за содержание контента, что им явно не придется по вкусу. На сегодня в Австрии эти операторы лишь собирают оплату для оператора мобильного контента за его счет. Они не подают иски против неплательщиков за мобильный контент. Возникает проблема налогообложения двух разных товаров (услуг).

В настоящее время австрийские законодатели больше прислушиваются к аргументам мобильных операторов. Последний их аргумент — что изъятие, по умолчанию, их области бизнеса из сферы применения ЗЭД будет способствовать росту технологических инноваций в отрасли. Вопрос — полезны ли инновациям искусственно тепличные условия?

### **Выводы**

Влияние австрийских ЭД на денежную политику пока невысоко в силу небольшого проникновения на рынок и сложившейся институциональной структуры.

Впрочем, действенная и бесспорная система мер регулирования платежной отрасли должна быть нейтральна к технологиям (в отличие от нынешнего австрийского ЗЭД) и к техни-

---

<sup>1</sup> Стремление покупать мобильный контент, кажется, не зависит от выбора между предоплаченными картами и заключением договора. Согласно данным OrangeTM (2002), 25% препейд-клиентов и 30% клиентов «контрактников» регулярно покупали у третьих лиц мобильный контент, расходуя на это около 10% стоимости приобретенных препейд карт. Летом 2003 г. 46% владельцев мобильных в Австрии использовали препейд карты. Оценка рынка телефонных препейд карт в Австрии на 2005 г. составляла 100 млн евро.

ческой природе контракта (в отличие от нынешнего австрийского законодательства о телекоммуникациях). Она не должна давать соблазн получить альтернативный режим регулирования и, напротив, должна сфокусироваться на специфических отраслевых рисках.

Структура ПС меняется таким образом, что зависимость от денег коммерческих банков и учетных записей небанковских операторов ЭД неуклонно возрастает. При таких обстоятельствах Центробанки вправе убедиться, что качество средства расчетов достаточно добротное, чтобы гарантировать стабильность и эффективность работы всей платежной системы. Инструментарий мер здесь обычен: требования по размерам капитала, резервирование, портфельные ограничения. Центробанку также адресуется вопрос доступа на рынок и стоимости входа для операторов ЭД. Кроме того, Центробанки могут обратить самое пристальное внимание на крупнейших игроков отрасли, с тем чтобы избежать опасности системных кризисов.

Размениваемость в доминирующую валюту и номинирование в ней — не столько законодательно предписанное ограничение, сколько оптимальный конкурентный выбор нынешних эмитентов частных ЭД. Роль политики Центробанков как минимум не упадет. От них лишь нужна сходная трактовка функционально сходных видов платежных услуг.

Ход институциональных перемен в ПС позволяет Центробанкам адаптировать свою денежную политику в унисон с постепенным распространением ЭД.

## **Б. Нидерланды<sup>1</sup>**

### **Правила и игроки**

В порядке имплементации EMI-Директивы 1 июля 2002 г. вступили в силу:

- a) адаптированная версия Закона о контроле над кредитной системой (ASCS);
- b) адаптированная версия регулирования исключений из сферы действия Закона ASCS;

---

<sup>1</sup> В данном разделе использованы выдержки из: 1.1a2 — Association of E-money Institutions in the Netherlands. The Electronic Money Directive: Recapitulation and outlook. — Working paper for the GTIAD-meeting of November 27, 2003. Amsterdam; 2003. 24 Nov.

с) адаптированная версия «базовых правил и политики: определения, вход на рынок и применимость»;

d) новая «Инструкция об институтах электронных денег».

Первые два нормативных акта были составлены Минфинном, вторые два — Центробанком.

Уникальность голландского опыта в том, что определения из ЕМІ-Директивы были не переписаны, как в остальных странах, в местный закон, а переформулированы и расширены.

Помимо уже отмеченного специфического расширительного определения ЭД как «денежной стоимости на электронном устройстве», голландцы дали свою дефиницию и ИЭД: это «институт, который не является регулярной кредитной организацией (согласно статье 1.1a1 в Законе о контроле), но получает средства, в обмен на которые эмитируются электронные деньги, которые могут быть потрачены с третьими лицами, иными, чем организация или институт, выпустившие эти электронные деньги».

Помимо этого, раздел 85b ASCS уточняет, что эмитированные ЭД должны представлять стоимость, по меньшей мере равную стоимости полученных за ЭД денег, и что эмитент всегда должен обменивать ЭД по просьбе их владельца на наличные или безналичные деньги, взимая лишь комиссию в размере себестоимости за такой обмен.

**ИЭД все еще обязаны быть банком (июль 2002 г. — январь 2003 г.)**

На 1 июля 2002 г. на голландском рынке действовали следующие ИЭД:

- компания IC, предлагавшая систему prepaid подарочных интернет-ваучеров [www-bon](http://www-bon),
- мелкие интернет-игроки с prepaid многоцелевыми платежными системами,
- два новых мобильных оператора (Global Payways/Мохто и EWLH/Digipay), предлагающие удаленные prepaid электронные кошельки,
- 5 мобильных операторов, чьи prepaid денежные системы могли использоваться в том числе и для платежей в другие компании (через SMS-услуги и звонки по бесплатным номерам 0900-).

Этим компаниям помогла «отцовская оговорка» из Статьи 9 ЕМІ-Директивы. Она гласила, что компании презюмируются имеющими разрешение, если они работали на рынке накануне

даты имплементации Директивы. А в Голландии, согласно ст. 112 ASCS, такие операторы ЭД должны сообщить Центробанку о своем существовании и затем представлять всю необходимую информацию.

В Голландии регулятор использовал в качестве референции господствовавшую на тот момент модель ЭД-продукта, Chipknip. В этой системе остатки в ЭД находятся на чипе, а тот, в свою очередь, — на руках у потребителя. Ввиду этого регулятор решил любую модель, в которой средства хранятся на центральном сервере, считать аналогичной ведению счетов и приему вкладов и, следовательно, требующей банковской лицензии.

Лишь в Инструкции от 9 января 2003 г. De Nederlandsche Bank, наконец, согласился применять определение ЭД и к системам с центральным администрированием. Это позволило, во-первых, свободно вздохнуть мобильным операторам ЭД, а во-вторых, помогло мелким операторам ЭД, которые наконец-то смогли применить правило 5 млн евро (в то время как для «мелких банков» исключений не делается.)

1 июля 2002 г. в Голландии был принят Закон о контроле (Dutch supervision law), который в имплементацию Директивы ЕМІ ввел режим контроля, при котором небанки могут выпускать платежные средства в форме ЭД для оплаты ими третьим лицам (ст. 1.1a2 Закона о контроле).

Новые статьи этого закона определяют статус так называемого представителя эмитентов ЭД, с момента признания его статуса Минфином страны, такой представитель может обсуждать меры по контролю над эмитентами ЭД с регулятором.

10 июня 2002 г. была создана Ассоциация электронно-денежных институтов в Нидерландах, или (по названию соответствующей статьи закона) 1.1a2 (<http://www.11a2.nl/>). Формальное признание Минфином своего статуса представителя 1.1a2 получила 30 июня 2003 г.<sup>1</sup> В этом качестве 1.1a2 советует европейским регулятором применять законодательство технологически нейтрально и следить за гармоничной интерпретацией правил и Директив государствами-членами ЕС.

---

<sup>1</sup> Ministeriele regeling houdende de aanwijzing van representatieve organisaties ter uitvoering van artikel 1, eerste lid, onderdeel d, van de Wet toezicht kredietwezen 1992 (Regeling aanwijzing representatieve organisaties Wtk 1992), 19 juni 2003/Nr. FM 2003-0840 U, Directie Financiële Markten.

### **Апрель 2003 г.: вывод мобильных операторов из сферы действия ACSC**

До поры до времени голландский Центробанк не считал prepaid время разговора по мобильному телефону электронными деньгами, о чем однозначно высказался в своем Письме от 15 апреля 2002 г. Объяснений своей позиции De Nederlandsche Bank не представил. Само по себе такое решение представляется в достаточной степени волюнтаристским. Более того, переформулируя область действия законодательства об ЭД, Центробанк превышает свою компетенцию, вторгаясь в компетенцию Минфина.

Интересно, что ЕЦБ в 2003 г. высказал прямо противоположную позицию, подтвердив, что определение ЭД по Директиве шире определения, данного самим ЕЦБ, и может включать, помимо схем ЭД на основе карточек и программного обеспечения, и схемы на основе счетов.

Несмотря на обязанность удовлетворять всем требованиям ACSC, в частности обязательству по запросу клиента разминивать ЭД на официальные деньги, на рынок вошло за последние годы много новых мелких операторов ЭД: это компании Softpay, Secoin, Wallie-Card, Payvision, Teletik. Банк ING запустил свой ЭД-продукт Way2Pay, совместимый с системой PayPal, весной 2003 г., а через год свой продукт вывел на рынок Rabobank. Предвидится устойчивый рост рынка prepaid продуктов в течение нескольких ближайших лет.

### **Правовое поле**

Все легальные платежные операции в Нидерландах, так или иначе, регулируются.

Кредитные организации и ИЭД должны соответствовать пруденциальным требованиям (в полномесном или облегченном режиме). Выведенные из-под полномесного режима контроля операторы тем не менее должны периодически отчитываться о своих оборотах и соблюдать требования по антиотмывательному контролю и идентификации клиентов.

Интернет-провайдеры платежных услуг рассматриваются как кредитные организации, если держат клиентские средства на промежуточном счете более 5 дней (статья 7.3 Правил политики Центрального банка, De Nederlandsche Bank, 2002). После дискуссий с Центробанком операторы платежных услуг сочли за лучшее отделить от собственных клиентские средства и на-



учились быстро транслировать платежи мерчантам. Если же один из м-мерчантов выплачивает за ЭД наличные в другой стране мира, то голландский контрагент в своей стране квалифицируется как агент по переводу денег.

Агенты по переводу денег также регистрируются и регулируются по схожим с ИЭД правилам. Они соблюдают требования по антиотмывательному контролю и идентификации клиентов. Для них нет требования по размену на официальные деньги, но есть обязанность предоставлять Центробанку банковскую гарантию.

Итак, общими правилами для всех провайдеров платежных услуг и эмитентов платежных инструментов являются:

- компетентный менеджмент;
- финансовое обособление клиентских средств;
- защита клиентских средств (страховым депозитом, банковской гарантией или требованием размена на официальные деньги);
- требования по антиотмывательному контролю и идентификации.

Одна из главных голландских проблем — неравное положение операторов ЭД, работающих через мобильную связь и через другие каналы (Интернет и розничную продажу карт с ЭД). Пока нерегулируемые операторы получают сверхприбыли, а остальные несут на себе бремя стоимости контроля и регулирования.

### **Введение Единой платежной еврозоны**

С 28 января 2008 г. на европейском платежном рынке больше не существует национальных границ. В Европе появилась Единая платежная еврозона SEPA. Физические и юридические лица в 27 странах — членах Евросоюза, а также в Норвегии, Исландии, Лихтенштейне и Швейцарии могут осуществлять и получать платежи внутри Европы, используя любой счет в европейском банке.

Важность запуска SEPA сравнивается с введением в 2002 г. единой европейской валюты. Ожидается, что после кредитных трансфертов постепенно в SEPA будут введены прямые дебиты и карты (по оценкам, на это понадобится 2—3 года). В перспективе — перевод на единый общеевропейский стандарт мобильных платежей.

Ежегодно в странах Евросоюза производится 74 млрд наличных платежей — более одной трети мирового объема. За

счет SEPA в еврозоне будет обеспечено 85% всех безналичных транзакций<sup>1</sup>.

Импульс к возникновению SEPA был дан Еврокомиссией, потребовавшей снижения цен на проводимые в еврозоне трансферты. В своем же нынешнем виде SEPA является в значительной степени заслугой всей европейской кредитной отрасли, которая в июне 2002 г. инициировала создание Европейского совета по платежам, в которую сегодня входят крупнейшие европейские банки и национальные банковские союзы.

Большинство банков к трансфертному кредитованию в рамках SEPA уже готовы. Однако, видимо, на первых порах пользователями SEPA станут лишь немногие компании. Для большинства компаний переход к SEPA пока невыгоден — экономить они могут пока только на трансграничных трансфертах.

По оценкам, до конца 2008 года через SEPA будет проходить 2—5% переводов<sup>2</sup>.

По мнению ЕЦБ, банки-инноваторы, развивающие новые технологии и направления бизнеса и предоставляющие дополнительные услуги своей клиентуре, вероятно, извлекут наибольшую пользу от реализации проекта SEPA. Согласно докладу «Экономические результаты проекта SEPA» (август 2007 г.), 11 ведущих европейских банков ждут от реализации проекта SEPA в основном положительных результатов: это, прежде всего, экономия за счет роста масштабов и появления новых возможностей для бизнеса, повышения прибыльности розничного бизнеса банков благодаря замене платежей наличными и чеками прямым дебетованием счета и активизации использования удаленного банкинга. Есть и негативные ожидания — снижение прибыльности банков за счет конкуренции со стороны новых участников рынка и международных операторов, а также снижения остатков по счетам частных лиц.

Стоимость реализации проекта составит не менее 5,2—7,7 млрд евро.

Как утверждает в докладе ЕЦБ, в целях снижения затрат банковской системы стран ЕС период внедрения проекта Единой платежной еврозоны в сосуществовании с нынешними платежными системами должен быть максимально коротким.

<sup>1</sup> Используются данные: РБК-daily.

<sup>2</sup> В Европе запущена единая платежная система // MoneyNews. 2008. 28 янв.

Объединенная Европа способна выковать достойных конкурентов американским ЭПС в борьбе за гегемонию на мировом рынке электронных платежей. Впрочем, Россия тоже сильна талантами...

### 1.6.3. MONEYBOOKERS ([www. moneybookers.com](http://www.moneybookers.com))

Всякий раз, когда люди имеют контроль над Вашими деньгами, кажется справедливо и разумно, чтобы Вы были уведомлены обо всем, что случается с ними.

*А.Дж. ге Бартоломео, адвокат*

Компания Moneybookers Ltd. и одноименная ЭПС действуют с 1 апреля 2002 г. Платежные инструкции можно передавать по e-мейлу или через Торговый шлюз (Merchant Gateway). Взимается комиссия 0,75% с платежа, но не менее полутора евро. Как «реальное решение для глобальных платежей», система приветствует клиентов из Британии, Европы и любой страны на свете (если отсутствуют законодательные ограничения). Поддерживаются мультивалютные платежи с использованием кредитных карт, банковских переводов, чеков и e-золота. Владелец системы — компания Gatcombe Park Ventures Ltd, Лондон. Исполнительные директоры: Дэниел Клейн и Бенджамин Кюльман. Система перевода денег по британским законам подлежит регулированию и получила лицензию на выпуск ЭД для всех типов клиентов.

ЭПС Moneybookers, несмотря на свою молодость, успешно конкурирует во многих областях с таким гигантом, как PayPal. К началу 2006 г. системой Moneybookers выполнено финансовых операций на сумму, превышающую 1 млрд евро. Количество пользователей, зарегистрированных в системе, приближается к 1,5 млн.

Главным достоинством данной платежной системы можно считать ее универсальность. Moneybookers удобна в использовании как для частных лиц, так и для владельцев интернет-магазинов и банков. Платежная система Moneybookers обслуживает пользователей более чем в 170 странах, в том числе Россию, Украину и Беларусь.

- для работы не требуется установка дополнительного программного обеспечения;

- номером счета пользователя Moneybookers является адрес электронной почты;
- минимальная сумма перевода в Moneybookers — 1 евро-цент (либо эквивалент в другой валюте);
- возможность автоматической отправки денежных средств по расписанию без участия пользователя;
- комиссия системы составляет 1% от суммы платежа и удерживается с отправителя. Комиссия не может превышать 0,5 евро вне зависимости от суммы платежа.

Для передачи информации используются SSL протоколы с кодовым ключом 128-bit. Moneybookers не допускает анонимных регистраций пользовательских счетов, что в значительной степени снижает риск мошенничества с денежными средствами.

На сайте первого лицензированного британского оператора ЭД Moneybookers Ltd опубликована **специальная декларация «Предотвращение отмывания денег»**. Итак, каким же требованиям подчиняется оператор ЭД?

«Закон требует от нас наблюдать за любыми необычными или подозрительными сделками любого размера, в которых у нас есть причины считать, что деньги происходят от нелегальной деятельности. Закон также требует от нас иметь полную отчетность по сделкам на сумму от 15 000 евро вместе с копиями документов в форме паспорта, водительских прав или дебетовой или кредитной карточки. В отсутствие одного из этих документов мы не можем провести никакую сделку. Мы по закону должны сообщать соответствующим органам о любых подозрительных сделках.

Система moneybookers сохраняет за собой право в любой момент отказать в процессинге любых переводов на любой стадии, если верит, что они имеют отношение к отмыванию денег или иной незаконной деятельности, а также держать средства сверх обычных сроков, потребных для их распределения, по сделкам, которые считает подозрительными, для обеспечения целостности средств». В этих же целях (недопущение отмывания денег) система moneybookers просит клиентов с пониманием отнестись к тому, что общая сумма переводов, проведенных одним клиентом через систему в течение одного квартала, не может превысить 15 000 евро. В довершение всего система предупреждает потенциальных злоумышленников, что все ее сотрудники сообщают о подозрительных сделках в Авторизаци-

онный центр компании, и грозит отмывателям и прочим преступникам, что сообщит о них полиции.

#### 1.6.4. ИРЛАНДСКАЯ ЭПС SENTENIAL

Скорость выхода на рынок — один из ключевых вызовов нам. Мы должны быстро построить присутствие и убедить людей в эффективности системы.

*Шин Фитцджеральд, создатель ЭПС Sentenial*

Специалист по микроэлектронике с 15-летним опытом работы на ТНК по всей Европе, Шин Фитцджеральд заранее стал ориентироваться на скорое появление Единой платежной еврозоны (SEPA) и в 2004 г. основал компанию Sentenial. Его ЭПС Eurodebit будет способна к обработке различных платежных инструкций для каждой страны. Ядро ЭПС — процессинговый комплекс Sentenial, который может как на аутсорсинге выполнять процессинг для заказчиков, так и передавать им лицензию на использование системы Eurodebit<sup>1</sup>.

Типичные клиенты — фитнес-центры и мобильные операторы, у которых много клиентов, платящих ежемесячные взносы. У одного франчайзи, фитнес-центра, свыше 6000 таких клиентов. С Sentenial больше не нужно содержать штат людей — чтобы отслеживать платежи, достаточно 1 человека. Платежи из годовых можно делать ежемесячными, что облегчает их уплату клиентам.

В начале система продавалась главным образом малым предприятиям, способным заплатить за базовый блок 300—400 евро. Теперь целевая аудитория включает и больших корпоративных пользователей, тратящих по 100 тысяч евро и больше на многопользовательские решения.

Sentenial, верит его основатель, имеет потенциал, чтобы стать стандартом для процессинга по всему Евросоюзу: «Система проверена и полностью масштабируема».

Но развитие системы потребует существенного финансирования длительных научных исследований и честолюбивых маркетинговых планов. Sentenial продвинулась в борьбе за по-

---

<sup>1</sup> Enterprise Network: All credit to his e-payment system // Sunday Times. 2006. 9 Apr.

лучение финансирования в размере 10 млн евро. Но прежде Фитцджеральд инвестировал в проект почти 1 млн евро из своих средств, а также система привлекла поддержку от Enterprise Ireland как технологичный старт-ап с высоким потенциалом.

ЭПС находится в авангарде маркетинговых мероприятий, как на уровне индивидуальных клиентов, так и путем выступлений на международных конференциях и выставках. Sentenial набирает топ-менеджеров и ищет людей, которые могут внушать уважение к себе в залах заседаний ключевых корпоративных и финансовых игроков.

Дальнейшее, большее финансирование будет необходимо через два года. Размещение на Альтернативном инвестиционном рынке в Лондоне или продажа стратегическому инвестору будут необходимы, чтобы справиться с превращением в панъевропейскую марку.

Финансовые учреждения будут основным рынком и, в силу развития SEPA, самой восприимчивой аудиторией для инноваций. Текущая неэффективность платежной системы стоит европейской экономике миллиарды евро в год и, по некоторым оценкам, потери ЕС составляют до 3% ВВП<sup>1</sup>.

«В настоящее время у нас в Евросоюзе нет надлежащей финансовой интеграции, и только наличные деньги являются панъевропейскими. Это должно измениться в 2008-м, и банки должны обратиться к этой проблеме», — говорит Фитцджеральд.

Считается, что создание единой платежной системы ЕС принесет 10 млрд евро упущенных доходов для клиринговых банков по всей Европе.

Не все банки специализируются на ЭПС: кто-то из них попытается приспособить существующие системы к новым требованиям, но многие банки пойдут на аутсорсинг к поставщикам готовых решений.

Sentenial вышла на уровень в 1 млн евро выручки в 2005 г. У компании 12 сотрудников, главным образом ИТ-шники. 40% ее доходов поступают за счет экспортных продаж. Фитцджеральд не тешит себя никакими иллюзиями о масштабе вызова, перед которым он оказывается, но говорит, что у компании есть главное: старт в отсутствие прямого конкурента и при наличии

---

<sup>1</sup> Издержки налично-денежного оборота в одной только маленькой Ирландии выливаются ежегодно в круглую сумму — полмиллиарда ф.ст. (Оценка: Стюарт МакКиннон, директор Irish Payments Services Organisation).

уникального предложения. Удастся ли заручиться поддержкой других больших игроков в обеспечении рынка его решениями, будет ключевым фактором успеха.

### Рецепты успеха от Sentenial

- Разработайте и продайте уникальную ЭПС.
- Убедите финансовые учреждения принять новую процедуру.
- Способствуйте масштабному росту стратегических партнеров.

...Кстати, Ирландия дала миру и первый пример судебного иска, связанного с M&A на рынке электронных платежных систем.

Суреш Мирпури, прежний владелец британской компании Checkline, которую в 2000 г. приобрела ирландская ЭПС Trintech за 44 млн дол. (39 млн евро), подал встречный иск в ответ на судебный иск Trintech, поданный против него ранее в том же 2003 г.

Trintech требовал от Мирпури возмещения многомиллионных убытков, утверждая, что тот искажал финансовое положение Checkline перед завершением сделки, а также денежной компенсации, связанной с соглашением о разделении. Trintech заплатил 10 млн дол. наличными, 29 млн дол. акциями и 5 млн дол. в обязательствах по будущим доходам, когда покупал Checkline в августе 2000 г.

Checkline был первым приобретением Trintech в ходе планового расширения активов. Во время сделки Checkline, с его 65 работниками, рассматривался как первый пробный шаг на пути к существенному присутствию в Великобритании. Checkline был приобретен прежде всего потому, что у него были банковские клиенты и одобренные ими технологии мобильной оплаты.

Мирпури утверждал в суде, что Trintech изменил управление и бизнес-план Checkline до такой степени, что должен был отвечать за любые рабочие проблемы.

Ирландские ЭПС не раз становились объектом слияний и поглощений. В свое время (осенью 2002 г.) компания FIRST DATA, крупнейший в мире процессор сделок по кредитным картам (более 55% всех сделок с кредитными картами в Америке), сделала предложение на 106 млн евро ирландской компании в сфере платежных услуг Alphuga, с 66%-ной премией к рыночной цене акций. Акции Alphuga, котировавшейся на Рынке

развивающихся компаний в 1997 г., испытали исторический максимум в 22,10 евро в начале 2000 г., за месяц до взрыва «пузыря dotcom» и опустились небывало низко до 81 цента в августе 2002 г. Компания была когда-то оценена в 700 млн евро, но ее капитализация с тех пор упала до 64 млн евро. Компания успешно развивала бизнес электронных и мобильных платежей в Ирландии и Великобритании, но была все еще на стадии развития в континентальной Европе. В том же году First Data приобрела контрольный пакет находящейся в Дублине процессинговой компании Omnipay.

## 1.7. АЗИЯ И АЗИАТСКИЕ ЭПС

Вы думали, что мы выберем низко висящие фрукты, а мы тем временем построили лестницы и добираемся до более крупных, выше висящих фруктов.

*Сергей Брин, соучредитель Google*

### Япония<sup>1</sup>

ЭПС, основанные на технологии чиповых пластиковых карт, зародились в Японии во второй половине 1980-х гг.<sup>2</sup> Небанковские компании, такие как телефонные операторы (например, NTT), железные дороги и торговые сети стали предлагать сторонним компаниям участвовать в эмиссии их карточных продуктов. В 1987 г. небанковскими организациями Японии было создано совместное предприятие, которое приступило к эмиссии мультибрендовой предоплаченной карты U-Card. Впоследствии к проекту присоединилось несколько банков. Основной причиной, подвигнувшей участников проекта к запуску карты, называлось желание заместить расчеты наличными, увеличить лояльность покупателей и внедрить ряд дисконтных программ. В 1990 г. этот сектор рынка стало регулировать ведомство, созданное японским министерством финансов и Банком Японии. В соответствии с требованиями чиновников эмитенты предопла-

---

<sup>1</sup> Использованы материалы из: Ализар А. Прощайте, бумажные деньги? // Вебпланета. 02.02.2006; Newsfactor.com; Папулов М.В. и др. Цит. соч. 2007-1.

<sup>2</sup> Godschalk H. Geldpolitische Probleme einer Chipkarte als aelektro-nische Geldbörse, paper presented at Geld, Banken und Versicherungen, Karlsruhe, 1990.



ченных карточных продуктов стали обязаны предоставлять отчетность на регулярной основе и держать резервы против электронных пассивов. Получать лицензию для эмиссии электронных денег было не нужно.

Первый ЭД-проект в Японии начался в 1995 г. В это время уже полным ходом развивались ЭД-эксперименты банков First Virtual и Security First Network Банв США, Mondex в Великобритании и IC в Финляндии и Дании. По инициативе Банка Японии, к которой присоединились Fuji Bank, Nippon Telegraph and Telephone (NTT) и Fujitsu Corporation, в октябре 1995 г. был организован Совет по внедрению ЭД. Он стал изучать вопросы прогнозирования спроса на ЭД, борьбы с мошенничеством и отмыванием денег с помощью ЭД. Тогда же Daiichi-Kangyo Bank и NTT Data Communications Systems представили свой первый терминал, приспособленный для работы с ЭД<sup>1</sup>.

В первой половине 1996 г. свои ЭД-проекты запустили многие японские банки. Группа Hitachi стала применять в Японии свой опыт выпуска IC-карт для британской ЭПС Mondex. Hitachi изготавливала микропроцессоры для интеллектуальных карт Mondex. Группа Matsushita, напротив, решила инвестировать в японское подразделение самой компании Mondex. Ogaki-Kyoritsu Bank вовлек университеты и муниципалитеты страны в свой ЭД-проект Soft-pier Japan, который имел целью содействие академическим центрам, венчурным предприятиям и местным общинам.

В феврале 1996 г. 4 японских банка подали совместный иск к Патентному агентству Японии, в котором требовали не удовлетворять патентную заявку Ситибанка на свою ЭПС. Создав свои ЭПС, японские банкиры не хотели платить отчисления «варягу». После долгих судебных споров в январе 1998 г. патентная заявка Ситибанка была отвергнута.

Сознавая необходимость пересмотра законодательства, Минфин в мае 1996 г. образовал Комитет по активации финансовых функций. Эта организация подготовила предложения по устранению архаичных ограничений в регулировании предоплаченных карт и валютнообменных операций.

Летом 1996 г. Центр по информационным системам в финансовой отрасли (аффилированная структура Минфина) в своем

---

<sup>1</sup> Yamori N., Nishigaki N. Electronic money projects in Japan // Columbia University. Center on Japanese Economy and Business. Working Paper Series. 2000.

отчете пришел к выводу, что ЭД должны стать достоянием широкого круга потребителей как можно скорее.

Опыт использования ЭД-карт на Олимпиаде в Атланте ускорил их популяризацию.

За 1996 год многие японские банки, включая региональные, создали свои ЭД-подразделения и включили ЭД-продукты в свою продуктовую линейку. Тем временем многие японские банки прекратили свое участие в Mondex International из-за конфликта с ее «материнским» банком<sup>1</sup>, зато в нее вступили два японских страховщика.

В это время японские технологические корпорации выполняли ряд заказов по ЭД-тематике для сторонних клиентов, в частности, швейцарских и новозеландских банков. ЭД-технологиями Япония уже владела. Надо было ими грамотно воспользоваться.

Японские потребители были озабочены вопросами приватности: не станет ли эмитент ЭД отслеживать данные об их покупках? Эти вопросы были сняты в сентябре 1996 г. новым ЭД-продуктом компании NTT, созданным совместно с НИИ монетарно-экономических исследований Банка Японии. В этом продукте пользователь напрямую контактировал с эмитентом ЭД, минуя банк. В конце года запустились два проекта локальных карточных ЭПС.

В сентябре 1996 года Банк Японии начал пилотный проект по практической проверке предлагаемых решений по эмиссии, платежам и контролю над оборотом электронных денег. Исходными посылами проекта является современное состояние платежной системы Японии, когда так называемые микроплатежи (до 500 дол.) выполняются наличными, малые платежи (от 5 до 5000 дол.) выполняются с помощью карточек, крупные платежи (от 1000 до 50 млн дол.) выполняются путем групповых электронных переводов, а сверхбольшие платежи (от 100 тыс. дол.) проводятся путем индивидуальных электронных переводов. Авторы проекта хотели показать, что электронные деньги можно будет использовать одинаково легко для проведения платежей любого размера, а также для трансграничных платежей

---

<sup>1</sup> Вступая в местное подразделение Mondex International, японские банки верили, что вкладываются в увеличение ее уставного капитала. Однако позже выяснилось, что значительная часть этих денег ушла в виде комиссии основателю системы, National Westminster Bank. Это привело к конфликту.

между физическими лицами без взноса и последующего снятия наличных в банке. Защиту платежей предполагалось обеспечить сочетанием физической защиты электронных банкнот от копирования при помощи записи их в память специальных одноразовых защищенных от проникновения микропроцессоров и организационные меры безопасности на основе методов современной криптографии.

В сентябре 1996 г. стартовал ЭД-проект Министерства почты и телекоммуникаций Японии. В нем приняли участие 6 японских банков, ряд крупных ритейлеров, карьерные компании, а также — как наблюдатели — Минфин и Банк Японии.

Через месяц стартовал карточный проект Министерства транспорта, предусматривавший оплату ЭД-карточкой не только транспортных услуг, но и продтоваров и услуг мелких бизнесов в приагистральной полосе.

При всем при том опросы лета-осени 1996 г. показали, что 54% японцев не планировали в будущем когда-либо использовать ЭД, и лишь 36% (против 74% в США) верили в грядущий рост их применения в своей стране.

С июля 1996 г. два совещательных подразделения Минфина: Совет по исследованию финансовой системы и Комитет по форексу и иным сделкам — стали ежемесячно проводить Совместные конференции по ЭД и электронным платежам, на которых обсуждались конкретные вопросы изменений в законодательство об ЭД.

Так, подробно обсуждались требования к идентифицирующим центрам, права и обязанности сторон ЭД-сделки, вопросы безопасности электронных платежей. Однако ни Банк Японии, ни Минфин не верили в будущее ЭД в Японии, где традиционно сильны наличные, и потому не педалировали законодательных перемен.

В 1997—1998 гг. прошла волна смены терминалов старых конструкций на новые, совместимые с ЭД-картами.

В ноябре 1996 г. японский кабинет министров Хашимото объявил политику «Финансового большого скачка» с упором на снятие трансграничных ограничений. Это позволило японским банкам и компаниям в 1997 г. завязать несколько международных альянсов по развитию ЭД-технологий:

Sumitomo Credit Service — Microsoft, Veriphone, GTE — система по электронным взаиморасчетам платежей по кредитным картам;

Nomura Research Institute, NTT Mobile Communications, B.U.G. — GTE — выпуск электронных сертификатов; Sumitomo Credit, JCB — Microsoft — системы взаиморасчетов;

Toshiba Corporation — Netscape Communications, Visa International — ЭД-эксперименты.

Помимо международных, в этот период проводились и масштабные внутриазиатские эксперименты в области ЭД. Вот лишь несколько примеров за один 1997 год:

Hitachi, Sharp, Toshiba, NTT, Префектура Чиба, 3 региональных банка, местное кабельное ТВ, Технологический институт — региональный ЭД-проект;

Asahi Bank, Matsushita Electric, Waseda University — проект по выдаче 50 000 многоцелевых предоплаченных карт студентам университета;

JCB, Mitaka City — эксперимент по интеграции функции ЭД в гражданские карточки в Большом Токио;

Sakura Bank, НИИ Nomura — третий в мире (после США и Германии) эксперимент во выпуску сетевых ЭД (e-cash);

Fujitsu и три региональных банка — выпуск IC-карт по оплате различных товаров и услуг для персонала местных Центров Fujitsu;

NTT Data Communications, региональные банки — проекты по созданию внутри-кампусовских ЭД-карт для 59 университетов в одном регионе;

Министерство почт и телекоммуникаций, две телеком-компании (NTT, KDD), крупный издатель, ряд городских банков — 5-летний проект по выпуску ЭД для виртуального и реального обращения;

Daiei, Visa International, Toshiba — выпуск 30 000 IC-карт для жителей г. Кобе;

Awa Bank, Daiwa Securities, 5 торговых предприятий в префектуре Токушима — проект ЭД с идентификацией по отпечаткам пальцев;

Visa International, Toshiba — первый в мире выпуск IC-карт, одновременно работающих как кредитки и как ЭД в Интернете.

В сентябре 1997 г. Минфин начал консультации о возможности введения банковской лицензии второго типа, которая бы позволила эмитентам ЭД непосредственно заниматься клирингом расчетов. Одновременно была создана исследовательская

секция при правительственной Штаб-квартире по продвижению развитого информационно-коммуникационного общества и активизировались законодательные инициативы в Комитете по исследованию финансовой системы.

Крупнейшим ЭД-экспериментом Японии в 1998 г. стало т.н. Общество смарт-карт Шибуя, организованное в Токио. Более 800 участвующих магазинов в радиусе 1 км от станции токийского метро Шибуя, 46 участвующих заведений, включая банки, и свыше 100 000 эмитированных ЭД-карточек Visa Cash — вот основные показатели этого проекта.

Одновременно ширилось присутствие ЭД и развивались многочисленные старые и новые проекты в провинции. Проекты были не только частными, но иногда и публичными. Так, Министерство международной торговли и промышленности активно поддержало ресурсами ЭД-эксперименты в районе Чутоку и провинции Хиросима, ранее не затронутых электронными инновациями.

Параллельно некоторые эксперименты были прекращены в силу ситуации в США, где обанкротилась компания DigiCash и сменились взгляды на будущее смарт-карт в головном офисе компании Visa International.

24 мая 2000 г. в Японии был принят Закон «Об электронной подписи и об услугах по ее удостоверению».

Примерно на ту же дату по независимым оценкам в рамках 4 крупнейших японских ЭД-проектов было эмитировано 226 тыс. карточек, а общий оборот превысил 350 млн иен.

В конце 2001 г. была введена в действие крупномасштабная система электронных денег. Реализацией этого проекта занялись 11 крупных японских компаний, среди которых Bank of Tokyo-Mitsubishi, NTT DoCoMo, Sony Group и Toyota Motor. Система электронных денег Edu («евро, доллар, иена») была основана на разработанных Sony бесконтактных смарт-картах FeliCa. По расчетам организаторов проекта, к концу 2006 г. на руках у пользователей должно было быть 15 млн персональных считывающих терминалов и около 30 млн Edu-карт. К тому времени этими картами можно было бы рассчитывать в 25 тыс. розничных и 30 тыс. электронных магазинов, а также в 1 млн торговых автоматов.

Осенью 2002 г. две японские компании Torrap Printing и Nippon Shinpan объявили об открытии системы продаж при помощи многофункциональных электронных денег «Content

Tickets». «Деньги» можно купить по кредитной карте или в сервис-центрах. Для этого надо зарегистрироваться и получить ID — номер, который затем используется при приобретении «Content Tickets». Состояние счета проверяется через веб-сайт. С помощью новых денег пользователи могут приобрести в онлайн различный контент через службу продаж «@irBitway» компании Bitway — филиала Torpan Printing. Другое предназначение новинки — награждение покупателей, участвующих в различных рекламных кампаниях.

Летом 2004 г. компания Dai Nippon Printing объявила о создании чипа для платежных карточек с двумя интерфейсами — контактным и бесконтактным. Так в Японии появились комбинированные кредитные карты, работающие как с банкоматами, так и с приложениями для электронных денег с поддержкой ОС FeliCa. Контактная часть работает под управлением операционной системы JavaCard 2.11. Это позволяет устанавливать и обновлять на карту приложения без замены самой карты.

В ПЗУ карты прошиты приложения, утвержденные Японской ассоциацией банкиров и Visa International в США для Visa Smart Debit/Credit. Карта появилась на местном и азиатском рынке. Она позиционировалась как «2 в 1» — кредитка и проездной. За пять лет компания предполагала продать таких карт на 10 млрд иен (порядка 850 млн дол.)

Тогда же в Японии выпустили первый мобильный телефон, заменяющий бумажник. В мобильник встроены чип, который позволяет хранить деньги и персональную информацию о владельце. По сообщениям прессы<sup>1</sup>, одна из частных компаний в Японии уже выдает служащим мобильные телефоны, которые можно использовать как служебное удостоверение, а также приобретать с их помощью продукты в автоматах и рабочей кафетерии. Еще одна строительная компания снабдила жителей нового многоквартирного дома на юге Японии трубками, которые одновременно являются ключом для входа в подъезд и в квартиру. Тот же телефон поможет оплатить счета за коммунальные услуги — достаточно просто поднести его к сканеру при входе в подъезд.

На начало 2006 г. в Японии электронными деньгами пользовались 15 млн человек, по данным Японского исследовательского института (JRI). По прогнозу JRI, к 2008 г. использовать элек-

---

<sup>1</sup> Ytro.ru. 2004. 20 июля.

тронные деньги будут 40 млн японцев (каждый третий житель страны)<sup>1</sup>.

Весной 2006 г. в Японии начался выпуск паспортов с интегрированной биометрической информацией о владельце. Этот шаг был предпринят из-за новых требований миграционного законодательства США и из-за того, что гражданам Японии не надо оформлять визу для въезда в эту страну. Японцы путешествуют в США намного чаще, чем в другие страны.

Компания Sony продвигает криптичипы для денежных расчетов FeliCa, которые работают бесконтактным способом и могут быть встроены в любое устройство: например, смарт-карту или мобильный телефон. В 2005 г. японский оператор сотовой связи NTT DoCoMo продал около 3,34 млн телефонов со встроенными чипами FeliCa. Проект был осуществлен при поддержке Центробанка Японии. В результате количество транзакций с электронными деньгами в стране выросло за год более чем в два раза и достигло 15,8 млн в месяц. В некоторых японских супермаркетах до 40% покупок происходит за ЭД. NTT DoCoMo является практически монополистом на рынке сотовой связи и активно продвигает в массы высокие технологии.

А частная исследовательская фирма Макромилл весной 2007 г. в ходе онлайн-опроса выяснила, что 51% респондентов — жителей Токио и близлежащих районов — используют для оплаты проезда на поездах и других услуг бесконтактные ЭД-карты с интегральными схемами, тратя в месяц в среднем 5100 иен. Однако многие респонденты указали на необходимость интеграции подобных услуг, потому что они не хотят носить с собой большое количество таких карт.

Общие выводы по Японии таковы:

- особенность японского пути распространения ЭД — локомотивом прогресса выступили высокотехнологичные частные компании;
- роль финансовых институтов в японском ЭД-буме была несоизмеримо мала (в период взрывного роста ЭД-проектов японский банковский сектор был придавлен кризисом просроченных кредитов);
- правительство поначалу было активно, но потом заняло в процессе развития ЭД невыразительную роль;

---

<sup>1</sup> Вот ссылки на сайты ведущих японских систем ЭД (к сожалению, весь контент дается только на японском языке): [www.edy.jp](http://www.edy.jp), [www.webmoney.jp](http://www.webmoney.jp), [www.at-quo.com](http://www.at-quo.com), [www.safety-pass.com](http://www.safety-pass.com) и [www.digi-coin.com](http://www.digi-coin.com)

- японский пользователь традиционно чувствителен к вопросам безопасности платежей (до 60% доходов домохозяйств сберегается на счетах в различных финансовых учреждениях, и потери от мошенничества с дебетовыми картами для среднего японца были бы весьма ощутимы);
- для роста применения ЭД они должны стать массово знакомы, удобны и привычны.

Банк Японии в ноябре 2001 г. анонсировал запуск пилотного проекта и весной 2004 г. сделал доступной для пользователей схему электронной уплаты налогов и иных обязательных платежей правительству. Банк Японии при этом имел две цели: обеспечить удобство плательщикам и упростить операции в коммерческих банках, офисах правительства и в самом Банке Японии. После длительного изучения имеющихся альтернатив была отобрана система мультиплатежной сети (Multi-Payment Network), которая сейчас развивается японским банковским сообществом. Сеть предназначена для того, чтобы банковские клиенты могли электронным способом оплачивать все виды счетов, включая коммунальные платежи, телефон, платежи по кредитным картам и местные налоги.

### JSB

Совершенно по-другому электронную платежную систему развивает один из лидеров карточного рынка японская JSB<sup>1</sup>. В 1999 г. JSB анонсировала эмиссию контактно-бесконтактных смарт-карт с дуальным интерфейсом, созданных совместно с Sony, Motorola и Torpan Printing Company. Корпорация Sony привнесла в этот альянс свой опыт создания транспортных приложений для микропроцессорных карточек, Motorola — разработки в области дизайна микрокристаллов, Torpan Printing Company — технологию имплантации микро модуля в пластиковую заготовку карточки. По замыслу, контактно-бесконтактные карточки должны были стать активным элементом ко-брендинговых программ и ускорить создание инфраструктуры обслуживания микропроцессорных карточек с содержащимся на них кредитным приложением JSB. Полноценная миграция карточных продуктов JSB на микропроцессорную технологию нача-

---

<sup>1</sup> Представленный ниже анализ карточных продуктов JSB впервые опубликован в статье: JSB: Япония, АТР, далее везде? // ПЛАС. 2004. № 5 (95).



лась в 2002 г. после успешного тестирования в рамках проектов почтово-сберегательных карточек и электронной системы взимания дорожных сборов на автострадах, реализуемых в Японии.

Для реализации первого этапа внедрения смарт-карт в стране JCB вступила в альянс с шестью крупнейшими местными эмитентами пластиковых карт. Установка POS-терминалов, адаптированных для приема смарт-карт, в японских торговых-сервисных предприятиях началась с июля 2002 г. (к концу года было размещено до 3 тыс. таких устройств). Объем эмиссии микропроцессорных карт к концу 2002 г. достиг 15 млн. Стандартом на транзакции с помощью микропроцессорных кредитных и дебетовых продуктов JCB стала ее платежная технология J/Smart. Все эмитенты и эквайеры JCB, независимо от местонахождения, должны будут работать по этому стандарту.

Уже за первую половину 2002 г. JCB выпустила более 3 млн новых EMV-совместимых микропроцессорных карточек, на которых было реализовано приложение J/Smart. К марту 2003 г. компания выпустила 10 млн смарт-карт, доведя долю их держателей до 20% своей клиентской базы. Примеру JCB сразу же последовали ее конкуренты на рынке Японии — Nippon Shinpan и UFJ. За пределами Японии пока большинство подобных проектов носит экспериментальный характер. Несмотря на то что первая такая транзакция с использованием смарт-карты JCB прошла в британском центре JCB Plaza, приложение J/Smart широко используется только на Тайване.

В первом полугодии 2002 г. JCB заключила соглашение с банком Taipei (Тайвань) об эмиссии контактно-бесконтактных EMV-совместимых микропроцессорных карточек, которые были выданы 3 тыс. сотрудников крупной местной компании. Помимо платежного, карты имеют дополнительные небанковские приложения: удостоверения личности сотрудников, пропуска в офисы и на парковки компании, а также электронные кошельки для оплаты питания в служебных столовых. Проект осуществляется при содействии тайваньского Национального Центра Кредитных Карточек (NCCC).

В ближайшем будущем JCB планирует существенно расширить список стран, в которых будет осуществлена миграция на микропроцессорные технологии, включив в него Южную Корею и другие страны, традиционно входящие в сферу бизнес-приоритетов платежной системы. Так, в 2002 г. JCB заявила

о планах по расширению возможности приема смарт-карт в торгово-сервисных точках США в интересах своих японских клиентов, проживающих или временно выезжающих в эту страну. Для содействия миграции на чип JCB планирует в ближайшее время заключить партнерские соглашения с компаниями — владельцами соответствующей инфраструктуры в Северной и Южной Америке. В свою очередь, Франция, Италия и Швейцария стали первыми странами Европы, в которых началась миграция карточек системы на стандарт EMV.

В процессе перехода на микропроцессорные карточки JCB столкнулась с двумя серьезными проблемами. Первая типична для всех ЭПС, отказывающихся от карт с магнитной лентой в пользу смарт-карт: необходимость масштабной модернизации POS-терминальной сети. JCB провела работу по адаптации ПО POS-терминалов для работы с картами J/Smart. Соглашение с компанией ACI Worldwide позволило адаптировать решение BASE24, широко используемое по всему миру и, в частности, присутствующее в системах NCCC для работы с микропроцессорными картами JCB.

Вторая проблема встала перед JCB после того, как в 2002 г. MasterCard International приобрела контрольный пакет акций компании Mondex, мирового лидера в области разработки и продвижения технологии «электронных кошельков». До этого JCB активно сотрудничала с Mondex, войдя в 1999 г. в состав ее франчайзинговой группы на территории Японии. Кроме того, JCB стимулировала организацию специального комитета по продвижению «электронных наличных» и созданию инфраструктуры их обслуживания (Japan Mondex Promotion Council), в состав которого вошли представители 130 японских банков, корпораций и финансово-торговых групп, включая Sanwa Bank, Dai Nippon Printing, Hitachi Ltd., Matsushita Electronics и др.

JCB оказалась вынуждена предложить собственную альтернативную технологию. Так, система запустила пилотный проект создания принципиально новой смарт-карты с памятью 1 Мб, имея в виду решить проблемы миграции на микропроцессорные технологии в банковском секторе и обеспечить себе прорыв в области m-commerce.

Помимо этого JCB разрабатывает ряд транспортных проектов на базе своих микропроцессорных карт. В этом плане заслуживают внимания ее программы по эмиссии смарт-карт для пассажиров пригородного транспорта. Первый такой про-

ект был запущен в начале 2003 г. По карте можно оплачивать проезд в электричках и автобусах. Вскоре совместно с японским Министерством землеустройства, инфраструктуры и транспорта в городе Саппоро была представлена первая в Японии система оплаты проезда на общественном транспорте с отсрочкой платежа. Задолженность по оплате проезда, накапливаемая в течение месяца, будет погашаться списанием средств со специального картсчета держателя кредитной карточки JCB или с его банковского счета. В рамках пилотного проекта JCB выпустила около 1 тыс. карт с бесконтактным интерфейсом.

Подобные эксперименты не остаются без внимания конкурентов. Так, корпорация Sony Finance вслед за JCB запустила в эксплуатацию систему бесконтактных карточек, с помощью которых их держатели могут оплачивать через Интернет билеты на мероприятия, проводимые в известном концертном зале «Будокан». Компания UC Card Co разработала карточку со встроенной идентификационной системой, которая, помимо микроплатежей, используется для контроля доступа студентов и проверки посещаемости.

## Корея

### Т-Деньги<sup>1</sup>

Т-деньги — новый тип транспортной карты. Буква «Т» в названии обозначает «вершину, контакт, общее количество, путешествие и технологию» («top, touch, total, travel, and technology»). Это — смарт-карта со встроенным IC чипом, выпущенная в соответствии с внутренними стандартами и международными алгоритмами безопасности.

С лета 2004 г. Т-деньги могут использоваться в общественном транспорте на всех маршрутах метро, внутри- и межгородских автобусов в Сеуле и провинциях Геонгги и Инчеон. Т-деньги могут использоваться, чтобы заплатить входную плату в луна-парках, парковки, иные сборы.

Есть также вариант этой карты для молодых людей (6—18 лет). Т-деньги для молодых людей должны быть зарегистрированы через вебсайт Korea Smart Card ([www.t-money.co.kr](http://www.t-money.co.kr)) или по телефону обслуживания клиентов.

<sup>1</sup> В оригинале T-Money; см. <http://www.lifeinkorea.com/Information/Trans/card.cfm>

Т-деньги дают право на получение скидок за проезд в одном и том же направлении при смене транспорта. Для этого пассажиры должны своей картой Т-денег коснуться считывающего устройства при каждом входе в салон и выходе из него при пересадке. (Пассажир, едущий без пересадок, делает это только при входе.) После высадки у пассажира есть 30 минут (в ночное время — час), в течение которых пересадочные скидки сохраняют силу.

### Типы Т-денег

**Регулярная Транспортная Карта.** Это основной тип. Пользователь должен оплатить определенную сумму заранее. В «люксовой» версии пользователи имеют различные привилегии, такие как «дозагрузка» карты накопленными бонусами после регистрации личной информации в онлайн.

**Дисконтная Карта.** Для молодых людей и школьников от 13 до 18 лет. 20%-ная скидка за проезд. Эти карты могут быть куплены в Сеульских билетных кассах метро по удостоверению личности.

**Кредитная карта.** Услуги Т-денег сочетаются с некоторыми кредитными картами, в этом случае не требуя предоплаты Т-денег. Расходы за поездки на общественном транспорте будут списаны со счета кредитной карты держателя, точно так же как покупки.

**Мобильный телефон.** Услуги Т-денег сочетаются с некоторыми мобильными телефонами. Деньги будут списаны со счета в банке, который зарегистрировал пользователь при покупке мобильного телефона.

**Партнерские Карты.** Через партнерство с различными компаниями сферы услуг функции Т-денег могут сочетаться с другими услугами, оказанными партнерами.

Регулярная карта стоит 1500 вон, на ней предоплачено 10 000 вон, итого в продаже она за 11 500 вон. Карта «люкс» стоит 2500 вон.

Купить Т-Деньги можно в окошках RefundTicket в сеульских станциях метро, по всей сети магазинов LG 25 в Сеуле, в киосках, продающих автобусные билеты около большинства городских автобусных остановок, в автоматах, расположенных на каждой станции метро.

### Китай

На сегодня это крупнейший по объему рынок RFID-решений. Так, в 2007 г. из 4,96 млрд дол. США мировых инвестиций в развитие RFID-технологий и реализацию проектов на их основе 2,7 млрд пришлось на страны Восточной Азии. При этом доля Китая составит 1,9 млрд дол. (или 38% инвестиций во всем мире), чему способствует активное продвижение национального проекта бесконтактных идентификационных RFID-карт, реализация которого приурочена к началу Олимпийских игр в Пекине в 2008 г.

Только в 2007 г. в КНР было израсходовано 1,65 млрд дол. на закупку и эмиссию 300 млн ID-карт и развертывание входящих в проект систем и решений. При этом данный проект оценивается экспертами в качестве самого масштабного RFID-проекта в мире.

250 млн дол. бюджетных средств пойдут на приобретение идентификационных инструментов на основе RFID-технологий и реализацию на их основе систем в таких областях, как оплата проезда на общественном транспорте и контроль транспортных потоков, вытеснение платежей наличными, обеспечение безопасности и контроля доступа. Развитие в стране проектов на базе радиочастотных меток и карт сегодня опережает самые смелые прогнозы. К 2009 г. число различных типов RFID-карт в Китае может достичь 2,9 млрд.

### Малайзия

Малайзийская электронная платежная система, или MEPS<sup>1</sup>, была основана в декабре 1996. MEPS принадлежит консорциуму местных финансовых учреждений.

Быстрое развитие современных технологий и увеличивающаяся важность электронного банкинга в индустрии финансовых услуг стимулировали рост информационных технологий.

MEPS обеспечивает работу постоянно действующей сети для обслуживания терминалов. Она связывается с системами терминалов всех участвующих банков. Когда вы совершаете сделку с терминалом другого банка, MEPS направит запрос в ваш банк на процессинг. После одобрения, инструкции передаются

---

<sup>1</sup> Сокр. от Malaysian Electronic Payment System (1997) Sdn Bhd, см.: [www.meps.com.my](http://www.meps.com.my)

с помощью электроники назад на терминал, таким образом завершая сделку.

На сайте системы содержится достаточно много информации о продуктах и сервисах MEPS на английском языке; не обойден вниманием и упоминаемый в настоящей книге сервис Mobile Prepaid Top-Up. Запущенный в феврале 2007 г., пока он доступен только для абонентов двух местных мобильных операторов, однако их число в ближайшее время должно вырасти.

Подводя итог нашей первой главе, отметим только одно. Мир повернулся лицом к электронным технологиям. Электронные платежи, через Интернет ли, мобильный ли телефон, бесконтактные ли устройства, становятся частью повседневной жизни миллиардов обычных людей.

Россия не должна остаться в стороне от этого процесса. Как он протекает у нас — читайте в следующей главе.

---

## РОССИЯ В ЭПОХУ ЭЛЕКТРОННОГО РАСЦВЕТА

Обычные деньги 2000 лет обрастали институтами: судами, арбитражами, банками, биржами, а истории электронных денег нет и 10 лет. Поэтому мы не концентрируемся на выполнении только узкой платежной функции, но помогаем создавать финансовые институты новой формации.

*Петр Дарахвелудзе, директор по внешним связям системы WebMoney Transfer*

### 2.1. СТАТИСТИКА БУРНОГО РОСТА<sup>1</sup>

Во всех случаях в течение короткого времени на рынке появляется несколько мощных игроков и вкладываются невиданные до того в данной отрасли деньги. Лицо отрасли полностью меняется. Коротко: коль скоро условия сложились — ждите наплыва гостей.

*Профессор А.Ю. Юганов. Финансовая академия при Правительстве РФ<sup>2</sup>*

---

<sup>1</sup> При подготовке данного раздела использованы материалы серверов <http://payments.ziby.net/2001.html>, [www.e-com.ua.ukrbiz.net/pr/pr-1.htm](http://www.e-com.ua.ukrbiz.net/pr/pr-1.htm), <http://jup.nm.ru/e-business/paysystems/> и ряда официальных серверов платежных систем. Также см.: Генкин А.С. Планета Web-денег. М.: Альпина Паблишер, 2003.

<sup>2</sup> Опыт конкуренции в России: причины успехов и неудач / под ред. А.Ю. Юданова. 2-е изд. М.: КНОРУС, 2008. С. 52.

**Загадка, ответ к которой известен**

Уважаемые читатели... Подумайте и ответьте, пожалуйста.

Существует ли в России такая индустрия, которая каждый год на протяжении уже 4 лет увеличивает обороты не менее чем вдвое (и за 2007 г., по экспертным оценкам, показала оборот на уровне 16 млрд дол.)?

Которая, при этом, остается конкурентной?

Которая тем не менее признается легальной, т.е. не связана с нарушениями нормативно-правовых актов и общественной морали?

В которой не является сколь-нибудь важным игроком государство?

И которой, при всем вышесказанном, менее 10 лет?

Забыл добавить последнее ограничительное условие. Мы говорим не о химере, не об утопии, не об идеальной — и идеально же непрактичной — теоретической модели.

Предмет нашего вопроса существует, причем в нашей стране и в наши дни. А ответ, как вы уже, наверно, догадались, — утвердительный.

Речь идет о российском рынке электронных платежных систем (сокращение «ЭПС» уже прижилось в профессиональной прессе).

Этот рынок, возникнув в России на обломках послекризисной банковской системы в 1998—1999 гг., как-то неожиданно для стороннего наблюдателя за несколько лет развился и стал зрелым и насыщенным. При этом для аналитиков, знакомых с мировыми тенденциями развития отрасли и с ее отечественной спецификой, столь бурный рост оказался вполне предсказуемым и даже закономерным.

**История вопроса**

В России движущей силой в развитии рынка ПС стали не технологические компании, как это было на Западе, а банки. В большинстве случаев в России «платежные системы создавались вокруг процессинговых центров банков, к которым достраивались интернет-шлюзы (Internet Payment Gateway, IPG), а потом все это уже оформлялось как платежная система с соответствующими технологиями, описывалась процедура взаимодействия», — объясняет Вадим Белопольский из CyberPlat.com. Созданию платежных систем помогало наличие у многих российских банков крупных команд программистов. С легкой руки банков уже в конце 1997-го — начале 1998 г. было запущено



около дюжины пилотных проектов. Кризис остудил пыл банков. Но не прошло и года, как первые монобанковские платежные системы были представлены рынку: «ЭЛИТ» Автобанка, Cashew, работавшая с «Мостом», система банка «Менатеп», система работы с картами Сбербанка, Гута-банк, Альфабанк, Росбанк. Написание программного комплекса для системы PayCash петербургский банк «Таврический» затратил, по официальным данным, 2 млн дол.

Российский рынок до поры до времени воспринимал электронные ПС как дополнение к карточным<sup>1</sup>.

Исторически первой российской электронной платежной системой является CyberPlat, которая была образована в 1997 г. Первая транзакция в системе была осуществлена в марте 1998 г., а в августе этого же года был произведен первый платеж через Интернет в пользу оператора «Билайн».

Журнал «Эксперт» провел своеобразную перепись ведущих платежных операторов России по состоянию на осень 2000 г. Операторы оценивались в общем зачете, без разделения по группам. Хотя она имеет лишь историческую ценность, мы все-таки приведем ее полностью (табл. 14).

Оценки были сделаны на основании экспертного опроса. Видна победа с большим отрывом захвативших соответственно 60 и 70—80% своих рынков системы WMT в секторе электронных денег и тандема Assist-CyberPlat в «карточном» зачете. Совокупный оборот российских платежных систем достигал на тот момент 3—4 млн дол. в месяц.

Объем электронных платежей в России после кризиса 1998 г. возрастал ежегодно на 20—30%. Это опережает темпы роста нашего рынка ИТ-технологий в целом. По данным Минсвязи РФ, объем российского рынка информационных технологий в 2002 г. вырос на 9% и превысил 4 млрд дол. Количество регулярных пользователей Интернета выросло в 2002 г. на 39% и составило 6 млн человек, или 4% населения страны. Компьютерный парк России за 2002 г. увеличился на 20%<sup>2</sup>.

<sup>1</sup> По оценкам А. Табурина, директора по электронной коммерции компании Port.ru, 70—80% рынка приходилось на наличные расчеты и переводы по почте и через Сбербанк. Единственная ниша, где ЭПС были востребованы, — прием российскими магазинами небольших платежей от зарубежных покупателей. Львиная доля оборота крупных российских ЭПС обеспечивалась из-за рубежа: в CyberPlat — 65% общей суммы платежей, в Assist — 90% транзакций. (Данные журнала «Эксперт», 2001.)

<sup>2</sup> Коммерсантъ-Деньги. 2003. № 8. С. 13.

## Основные российские ЭПС, обслуживающие B2C

Система	Платежный инструмент	Обслуживающий банк/ процесс. центр	Количество продавцов	Количество сделок*	Оборот, тыс. дол.	Тарифы для продавцов	Доля рынка
Assist+ CyberPlat	1—6, e-port, операции в банках «Платина», СДМ, «Казанский»	CyberPlat. Com-UCS	125	150 000	4 500	2—5%	70—80%
Assist- STB	1—5, дебет. и прeпейд карты РФ	STB-Card	22	35 000	1 200	До 5%	15—20%
WebMoney Transfer	Титульные знаки WM (WMZ = 1 USD, WMR = 1 руб)	Эмитенты: WM Z-IMTB Inc. (США); обслуж.: US Bank, Hansa-Bank, ParexBank, АНО «ВМ-Центр», ГрадоБанк	263	75 475	3 млн WM Z, 20,5 млн WMR	0,8% (не менее 0,01 WM)	5—10% (60% по цифровой наличности)
Russian Shopping Club	1—5, чеки банков США, клики по баннерам	Свой процессинг	69	НД	НД	Оговаривается	5—10%
ЦЭП WebPlus	1, 2, 4	Промстройбанк	3	НД	НД	Оговаривается (0,1%)	2%
ЭлИТ	1 Electron, 2—4, 6, Maestro	Автобанк	8	НД	НД	До 3%	3—5%
PayCash	ПФП	«Таврический»	30	НД	7092	Ввод 0%, вывод 1%	2% (20% по цифровой наличности)

Условные обозначения: НД — нет данных, 1 — VISA, 2 — EuroCard/ MasterCard, 3 — Diners Club, 4 — JCB, 5 — AmEx, 6 — Union Card.

Помимо упомянутых, в России в начале XXI в. действовало до полусотни платежных сервисов. Генкин (2003) дополнительно упоминал о следующих российских ЭПС<sup>1</sup>:

Рапида  
КредитПилот  
Instant! — («Интерфейс» совместно с американской фирмой «PayBot»)  
Система ТЕЛЕБАНК (ГУТА-Банк)  
НИК-Пэй Расчеты (Никойл)  
BashCard (башкирская республиканская платежная система «Accord»)  
EACCESS  
B2R Take&Pay  
CASHEW  
Альфа-банк-РБС  
Золотая корона (межбанковская ПС, обслуживала пластиковые карточки 160 банков из 70 регионов России)  
ИнтЭлит  
Юнион Кард.

#### **Моментальный снимок — данные 2007 г.**

По данным CNews Analytics, этот рынок отличается гигантскими темпами роста. Его емкость выросла с 1397 млн дол. в 2004 г. и 3353 млн дол. в 2005 г. до целых 7732 млн дол. в 2006 г. Средний прирост объемов операций ведущей пятерки игроков превышал 150% в год, а у самого активного игрока — системы ОСМП — он составил 500% в 2005 г. и 261% в 2006 г.

Российский рынок ЭПС сформировался как олигополия. На нем выделяется 5—7 крупнейших игроков, на которых приходится 90% рынка.

Идет сильная конкуренция и по количеству точек приема платежей. Так, у системы е-порт их насчитывается 36 000, у системы Киберплат — 41 000, у ОСМП — 47 000.

Среднегодовые темпы роста на уровне 50% показывает и рынок банковских карт, выдаваемых российскими банками физлицам. Их число выросло с 35 млн в 2004-м и 54,5 млн в 2005-м до 74,6 млн штук в 2006 г.

К сожалению, наблюдается некоторый структурный перекос в использовании банковских карт. По данным ЦБ РФ и компании CNews Analytics, 94,5% операций с ними являются сняти-

<sup>1</sup> Генкин А.С. Планета Web-денег. М.: Альпина Паблишер, 2003.

ем наличных, и лишь 5,5% операций представляют собой оплату каких-либо товаров и услуг. Это объясняется широким распространением в нашей стране различных зарплатных схем с использованием банковских карточек.

Маркетинговое агентство Step by Step весной 2007 г. провело исследование рынка электронных платежных систем за 2006 г. Изучались как финансовые показатели, так и защищенность систем, их аудитория, структура продаж.

По результатам исследования была определена пятерка лидеров среди платежных систем России: Киберплат (34%), ОСМП (23%), WebMoney (19%), e-port (17%), Элекснет (7%). Их совокупные обороты в 2006-м г. составили 85% от объемов всего рынка, что в денежном выражении равняется 7,7 млрд дол. Примечательно, что результаты этого исследования практически полностью повторили информацию, опубликованную другим агентством CNews Analytics.

Оценка надежности систем проводилась по восьми критериям, среди которых — шифрование, многоуровневая аутентификация пользователей, наличие блэк-листов и т.д. Первое место с большим отрывом заняла WebMoney, у которой присутствуют все 8 степеней надежности. На втором — Яндекс.Деньги (4 степени надежности).

Агентство Step by Step также отмечало, что положительная динамика роста рынка ЭПС сохраняется. Обороты платежных систем в 2006 г. превысили показатель предыдущего года более чем в 2 раза.

В феврале 2007 г. в составе Национальной Ассоциации участников электронной торговли был создан Комитет по платежным системам и банковским инструментам. Задача комитета — разработка единых стандартов и координация действий участников рынка, а также и выработка эффективных механизмов осуществления электронных платежей с учетом опыта функционирования платежных систем в данном сегменте рынка.

Размеры рынка наличных платежей физических лиц Московского региона (данные за декабрь 2006 г., млрд руб.) составляли: ТВ и Интернет — 0,8, сотовая связь — 8,0, коммунальные услуги — 8,7, потребительские кредиты — 32,7!<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup> Генкин А.С., Генкина И.С. Российский рынок электронных платежных систем развивается семимильными шагами // Business Nowadays. 2007. № 4.

2007 год ознаменовался также выходом двух отчетов<sup>1</sup> о состоянии рынка ЭПС, соответственно зарубежного и российского, в подготовке указанных отчетов довелось принимать участие и автору настоящей книги. В докладе, посвященном крупнейшим российским электронным платежным системам, для целей анализа нами были взяты следующие ведущие (и при этом предоставляющие о себе сравнительно достоверную информацию) российские ЭПС:

Assist  
Chronopay  
CyberPlat  
E-port  
MoneyMail  
RuPay  
WebMoney Transfer  
Кредит-Пилот  
ОСМП  
Рапида  
Элекснет  
Яндекс.Деньги.

### Достигнув зрелости

Как следует из выступления О. Шадрина из CNews Analytics на организованном этой компанией Круглом столе «Электронные платежные системы: новая реальность» (февраль 2008 г.), за три года (2005—2007) рост рынка составил свыше 1000%!

Таблица 15

Общий объем рынка российских ЭПС по годам (млн дол.).

Показатель	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.
Оборот российских ЭПС, млн дол.	318	517	937	1397	3 353	7 732	16 074
Прирост, %					140	131	108

В 2007 г. у двух ведущих операторов — Киберплат и ОСМП — число терминалов превысило 100 000 у каждого, у компании e-port их стало 51 000.

<sup>1</sup> Папулов М.В. и др. Цит.соч. 2007-1, 2007-2.

Темпы роста трех крупнейших ЭПС впервые за три года упали ниже отметки в 200%, и то незначительно.

Таблица 16

Распределение российского рынка между пятью крупнейшими операторами ЭПС (сравнение долей ведущей пятерки)

Крупнейшие ЭПС / Доля рынка (%)	Киберплат	ОСМП	Вебмани	Е-порт	Элекснет
2005	33	15	19	22	10
2006	34	23	19	17	7
2006	29,5	29,3	21	14	6

Источник: CNews Analytics.

Таблица 17

Крупнейшие электронные платежные системы России по обороту

Место	2006—2007	2005	2004
Киберплат	1	1	1
ОСМП	2	4	5
WebMoney	3	3	2
e-port	4	2	3
Элекснет	5	5	4
Яндекс.Деньги	6	6	Н.д.

### Электронные платежи и электронная торговля

На Круглом столе (февраль 2008 г.) интереснейший доклад Н. Ионкина из RuPay осветил проблему влияния электронных платежей на развитие электронной торговли.

Потенциальная клиентура ЭПС — 70 млн клиентов терминалов самообслуживания.

Потенциальная клиентура электронной торговли — 25 млн россиян, имеющих доступ к Интернету (данные на конец 2007 г.) — 22% взрослого населения страны.

Из этого числа 14—15 млн человек использовали Интернет для выбора покупок, 45—60% интернет-юзеров совершали в Интернете покупки, а 15% — и оплачивали купленные товары в Интернете.

Таблица 18

**Межсекторное сравнение:  
электронные платежи и электронная торговля**

Сектор экономики	E-commerce	E-payment
Оборот, млрд дол.	1/8 — 2	5—15 (с/без платежами за связь)
Ежегодные темпы прироста, %	30—45	70—120
Структура потоков	B2C	P2P, B2C
Основные товарные группы	Электротехника, телефония и т.п.	Примерно 50 на 50 — рынок физических и цифровых товаров

Преобладающие способы оплаты в российской электронной торговле (%): офлайн-овые: наличные курьеру — 55, оплата через банк — 10, наложенный платеж — 7, онлайн-овые: банковская карта — 16, электронные деньги — 12%.

По мнению Н. Замашкиной (MoneyMail), даже в Москве потенциал роста число пользователей платежных систем в ней превышает 500%.

Целевая аудитория российских ЭПС — это, прежде всего, активный пользователь Интернета, который с его помощью делает свою жизнь более удобной и комфортной, экономит время, избегая необходимости стоять в очередях и заполнять квитанции вручную, использовать «живые» деньги и т.д. Аудитория достаточно широкая, но при нынешних темпах роста сегментировать ее, видимо, нерационально<sup>1</sup>.

### Межстрановые сопоставления

Международная корпорация Nielsen (The Nielsen Company) провела глобальное онлайн-исследование<sup>2</sup>, посвященное изучению покупательского поведения потребителей в Интернете. По результатам опроса, в России в списке самых частых интернет-покупок числятся книги (42%), электротехника (33%), видео, DVD, игры (29%), музыка (23%) и программное обеспечение (23%).

<sup>1</sup> Замашкина Н. Конкуренция с PayPal неизбежна // MoneyNews. 2008. 8 февр.

<sup>2</sup> Россияне чаще всего покупают в Сети книги и электротехнику // RBC-Daily. 2008. 30 янв.

В мире приоритетность покупок онлайн-шопинга несколько отличается: за последние три месяца книги покупали 41% респондентов, одежду, аксессуары, обувь (36%), видео, DVD, игры (24%), авиабилеты (24%) и электронную технику (23%).

В отличие от зрелых рынков с развитой интернет-торговлей, в России одежду, аксессуары, обувь решаются покупать немногие (19%). Для сравнения: в Германии за те же последние три месяца эту продукцию приобрели в сети 42% опрошенных, в Великобритании — 38%, в США — 41%. Больше всего покупателей этих товаров проживают в Южной Корее (70%), за которой и в целом числится больше всего приверженцев онлайн-шопинга: в этой стране 99% регулярных интернет-пользователей ответили, что когда-либо использовали сеть для совершения покупок.

Россия пока далеко отстает от лидеров онлайн-шопинга: 77% россиян делали когда-либо покупки в сети Интернет. При этом лишь 32% россиян, имеющих опыт онлайн-шопинга, ответили, что делали покупки в сети за последний месяц. К примеру, в Южной Корее за последний месяц покупали товары в Интернете 79% (из тех, кто ответил, что покупал что-либо в сети), в то время как в Великобритании эта цифра составила 76%, в Швейцарии — 67%. В целом более 85% онлайн-пользователей в мире делают покупки в сети Интернет.

Согласно исследованию, очень редко в России покупают через Интернет продукты питания — лишь 8% делали это за последние три месяца. В среднем по миру этот показатель составляет 14%. Больше всего пользователей продуктовых онлайн-магазинов оказалось среди жителей Азиатско-Тихоокеанского региона (26%), а лидерами по покупкам продуктов в сети стали японцы (36%) и китайцы (32%).

Большинство интернет-покупок в России до сих пор оплачивается наличными, отмечается в исследовании. 59% сообщили, что чаще платили наличными при покупке товаров через Интернет за последние три месяца, кредиткой воспользовались лишь 21%.

По данным исследования Nielsen, онлайн-покупатели предпочитают делать покупки в интернет-магазинах, которые они уже знают и чьими услугами уже пользовались — так поступают почти 60% опрошенных в мире — и лишь 29% россиян! Главным источником информации российские интернет-покупатели называют «поисковики» (57%), личные рекомендации кого-то из знакомых или друзей (32%) и мнения других пользователей,



опубликованные в онлайн (29%). В целом по миру каждый четвертый покупатель в Интернете ориентируется на мнения и опыт других.

Российские особенности легко объяснимы. По мнению П. Дарахвелидзе (Webmoney Transfer), на Западе люди уже 50 лет рождаются «с пластиковой карточкой в руках». Поэтому для тамошнего покупателя платеж по кредитке, чеком или прямым депозитом — привычный способ, а ЭПС на этом фоне — новинка. У нас же в России рынок электронных банковских продуктов, и карточек в частности, — ровесник, а то и младший брат ЭПС. То есть у россиянина не существует изначальных предпочтений, и к тому же он наслышан о проблемах с безопасностью онлайн-платежей по кредиткам. Можно с уверенностью утверждать, что по относительной доле электронных денег в структуре интернет-расчетов Россия опережает Европу и не отстает от США.

## 2.2. ОСНОВНЫЕ ЭЛЕКТРОННЫЕ ПЛАТЕЖНЫЕ СИСТЕМЫ

В данном разделе нами будут рассмотрены российские ЭПС, входящие в первую десятку ведущих игроков рынка по состоянию на начало 2008 г. Мы также поговорим о некоторых других игроках, в том числе о ряде перспективных новичков, штурмующих Олимп электронного рынка. Начнем мы с описания наиболее известной и крупнейшей на рынке российском интернет-валют системы WebMoney Transfer.

### 2.2.1. СИСТЕМА WEBMONEY TRANSFER

#### 2.2.1.1. Общее описание системы

Безусловно, стратегия WebMoney Transfer — особенная и принципиально отличается от действующих в России и за рубежом ИПС. Если в большинстве аналогов строители платежной системы решают задачу сбора денег от плательщиков в пользу продавцов, то мы своим пользователям, прежде всего, предоставляем бизнес-среду, в которой расчеты являются важной, но всего лишь одной из функций.

*Андрей Трубицын, криэйтор системы  
Webmoney Transfer*

*Название:* ЭПС: WebMoney Transfer.

*Статус:* система цифровой нвличности.

*Год создания:* 1998.

*Юрисдикция:* Россия, Литва, Белиз, Украина, Узбекистон.

*Владельцы:* WM Transfer Ltd. (Белиз).

*Ключевые топ-менеджеры:* Гидре Петкунайте — директор адвокатской компании в Литве; Игорь Ломакин — гендиректор ЗАО «Вычислительные Силы», Владимир Шарко — гендиректор ООО «ВМР», Никита Сенченко — гендиректор ООО «Украинское Гарантийное Агентство».

*Оргструктура:* владелец и администратор — WM Transfer Ltd. (Белиз); Управляющая компания — Международная адвокатская компания UAB «DICSА BALTIC» (Литва); служба технической поддержки ЗАО «Вычислительные Силы» (Россия); гаранты: по WMR-операциям — ООО «ВМР», которое представляет WebMoney Transfer на территории России, по WMZ- и WME-операциям — компания Amstar Holdings Ltd. S.A. (Панама), по WMU-операциям — ООО «Украинское Гарантийное Агентство», по WMY-операциям — ООО «Узбекское гарантийное агентство ООО «Tillo-garant», по WMB-операциям — ОАО «Технобанк» (Беларусь).

*Целевая аудитория пользователей:* пользователь системы и ее программно-аппаратного комплекса, любое физическое или юридическое лицо, являющееся стороной Соглашения.

*Определение системы:* WebMoney обеспечивает проведение расчетов в реальном времени посредством учетных единиц — титульных знаков WebMoney (WM). Управление движением титульных знаков осуществляется пользователями с помощью клиентской программы WM Keeper. Сама система WebMoney предоставляет лишь технические инструменты для учета и гарантирует безопасность транзакций. Эмиссию титульных знаков осуществляют партнеры оператора — гаранты.

Что касается счета, то иногда речь идет о «WEBMONEY, размещенных на специфических реквизитах (кошельках) в Вашем WEBMONEY KEEPER». Используется также оборот «титульные знаки, учитываемые на реквизите типа R».

*Основной платежный инструмент:* рублевые титульные знаки (WMR), по сути, являются чеками в электронном виде на предъявителя.

*Ключевые продукты:* расчеты с другими пользователями, оплата услуг мобильных операторов, провайдеров Интернета и ТВ, оплата подписки на СМИ, прием и выдача займов в титуль-

ных знаках, создание собственных цифровых чеков PayPal, мобильный кошелек, электронная публикация с защитой авторских прав. Сервисы: безопасности, аттестации, арбитражный, трастовый.

*Ввод-вывод средств в систему (из системы).* Используются:

- банковский перевод;
- почтовый перевод;
- сеть обменных пунктов;
- Western Union;
- предоплаченные WM-карты (только пополнение);
- пластиковые карты (только вывод средств);
- E-Currencies (e-gold, goldmoney...);
- дополнительные сервисы.

*Тарифы:* за совершение каждой транзакции системой взимается комиссия в размере 0,8% от суммы платежа, но не менее 0,01WM. При этом максимальный размер комиссии не превышает: 50 WMZ, 50 WME, 1500 WMR, 250 WMU, 100 000 WMB, 55 000 WMY и 2 WMG. При транзакциях между однотипными кошельками одного WM-идентификатора комиссия не взимается. За совершение кредитных сделок с владельцем кошельков типа D системой взимается комиссия в размере 0,1% от суммы каждого предоставленного ими кредита, но не менее 0,01 WMZ. За операции по вводу/выводу денежных средств в/из системы взимается плата в соответствии с действующими тарифами агентов (банка, обменного пункта и др.).

*Конкурентные преимущества системы:* сегодня в состав WebMoney входит около 30 различных уникальных сервисов, которые создают необходимую инфраструктуру для обращения электронных денег. Довольно сложно выделить из них 1—2 главных. Один пример: в системе работает биржа кредитов, где можно на регламентированных основаниях получить кредит в WM, и многие интернет-магазины именно так достают средства на развитие, причем кредиторами выступают другие пользователи.

Сама же система на первое место ставит безотзывность платежей: транзакция не может быть отозвана по одному лишь желанию пользователя. Безотзывность не означает, что транзакция вообще не может быть оспорена. Все переводы с одного кошелька на другой в системе централизованы, по ним ведется история. Это обеспечивает доказательность платежей, которой, кстати, предоплаченные карты не обладают.

*Применяемые договорные схемы:*

Соглашение о трансферте имущественных прав цифровыми титульными знаками КОДЕКС системы «WebMoney Transfer» — устанавливает основные принципы организационных и технологических взаимоотношений в системе.

Соглашения с гарантами системы.

Соглашение о продаже товаров и услуг с использованием подарочных WMZ-сертификатов — продавец, выпускающий их по поручению поставщика товаров и услуг.

Правила Использования Подарочного (Товарного) WMZ-Сертификата.

Договора по передаче сертификатов третьим лицам.

Соглашение об использовании чеков в электронной форме — чекодатель и владделец чека.

Договора уступки и учета прав требования к дебиторам (должникам) Гаранта — ООО «Украинское Гарантийное Агентство».

Оферта Гаранта.

Соглашение об осуществлении расчетных операций в электронной системе WebMoney Transfer Y с покрытием ценными бумагами на предъявителя.

Соглашение о борьбе с незаконной торговлей, финансовыми махинациями и отмыванием денежных средств — Оператор-Участники.

«Предупреждение».

Соглашение об использовании кредитного сервиса.

Правила ведения кредитной деятельности в системе Webmoney Transfer.

Соглашение о выпуске долговых обязательств (все 4 декларативные, как бы должны акцептоваться пользователями).

*Мультивалютность:* WebMoney поддерживает несколько типов WM, обеспеченных различными активами и хранящихся на соответствующих электронных кошельках: 1) WMR — эквивалент RUR на R-кошельках, 2) WME — эквивалент EUR на E-кошельках, 3) WMZ — эквивалент USD на Z-кошельках, 4) WMU — эквивалент UAH на U-кошельках, 5) WMY — эквивалент UZS на Y-кошельках, 6) WM-C и WM-D — эквивалент WMZ для кредитных операций на C- и D-кошельках. 7) WMB — эквивалент белорусской валюты; 8) WMG, обеспеченные депонированием слитков золота.

*Структура платежей:* данные по принимающим Вебмани интернет-магазинам на май 2006 г.: преобладают «Бизнес, фи-

нансы» (22,8%, половина приходится на «Обменные пункты»), «Услуги провайдеров» (21,5%, в том числе «интернет-услуги») и «Отдых» (17,9%, главным образом, «Игры»).

По внутренним отзывам, система имеет необычную для российского рынка структуру пользователей: в ней лишь 3% платежей дают мобильная связь и коммунальные услуги; все остальное — это платежи между физлицами, онлайн-игры, интернет-услуги, гэмблинг и спортивные ставки, цифровые товары и контент (книги, музыка, видео). Несмотря на стереотипное восприятие, это вовсе не микроплатежи: например, в онлайн-играх достаточно часто происходят разовые платежи в эквиваленте 2—5 тыс. дол.!

### 2.2.1.2. История системы<sup>1</sup>

Когда стало понятно, что html и Сеть пришли всерьез и надолго, необходимость скрещения Интернета с финансами стало очевидным. Банковскими технологиями мы занимались достаточно давно, и ничего другого не оставалось, как сделать сначала некий интернет-банк. Потом стало понятно, что этого мало, что надо делать массовый и именно p2p (person-to-person) небанковский продукт.

*Виктор Турсков, исполнительный директор WebMoney*

#### Год 1998-й

20 ноября 1998 г. в системе была осуществлена первая официальная транзакция, а 24 ноября опубликован пресс-релиз о начале работы WebMoney Transfer.

Разработчиком выступила компания ЗАО «Компьютерные и информационные технологии».

Система сразу задумывалась как p2p-среда, этакий интернет-муравейник, где все участники равны (но кто-то, конечно, ровнее — это потом найдет отражение в системе аттестации), свободно контактируют друг с другом и даже вносят свой вклад

---

<sup>1</sup> В данном разделе мы с некоторыми несущественными изменениями цитируем следующую замечательную статью: Сенченко Н. История WebMoney: 7 лет спустя // owebmoney.ru 2005. 24 нояб.

в развитие общего дела. Именно поэтому символом стал веселый муравей, подмигивающий из System Tray и со страниц официального сайта.

Первой тысяче зарегистрированных пользователей на кошелек начислялось по 30 WMZ, а первым подключившимся магазинам — по 100. За привлеченного пользователя причиталось 3 WMZ. Десятки тысяч долларов! В стране, только что пережившей дефолт, когда компании не то что в Интернете — в офлайне закрывались пачками, многим это казалось безрассудной тратой денег. Тогда в рунете вообще мало кто тратил такие суммы. Подумать только, каким удачным оказался расчет! Сегодня, спустя 7 лет, WebMoney может позволить себе вообще не тратиться на рекламу.

Для создания своего интернет-магазина с приемом оплаты по WM в далеком 98-м предлагалось либо «поместить на видном месте» номер кошелька для оплаты, либо воспользоваться специальной программой ShopCreator. Кто-то из читателей наверняка помнит, как для совершения покупки надо было перетащить «монетку» в «кассу».

О подключении первых магазинов сообщали отдельными новостями на сайте. Каждое было событием. Позже их стали анонсировать, объединяя сразу по несколько штук. А в декабре 1998-го был открыт Мегасток.

В этом же году появился первый обменный пункт, где можно было обменять WebMoney на наличные. Он принадлежал самой системе. Ввести и вывести WebMoney можно пока только в Москве либо дорогим банковским переводом на расчетный счет WMT в ИМТВ-банке.

Комиссия за переводы между кошельками составляла 0,5%. Поддерживались только долларové кошельки.

Была еще демо-версия Кипера, в которой новички могли потренироваться. При регистрации в демо-кошелек начислялось 10 демо-WM.

### Год 1999-й

В 99-м систему осваивают уже не только магазины, но и всевозможные сервисы оплаты: интернет-провайдеры, ТВ, сотовые операторы, баннерные биржи, тотализаторы, студии дизайна, хостинговые компании, банки рефератов, даже туристические фирмы и бюро переводов. Уже тогда все это стало возможно оплатить не вставая с кресла. Напомню, шел 99-й год!

Зная свои слабые места, WebMoney расширяет систему ввода-вывода. Открыто «Отделение связи WM»: теперь можно пополнять кошельки почтовым и телеграфным переводом, а позже и через Western Union. Открывается [cash.webmoney.ru](http://cash.webmoney.ru) (тогда его услуги назывались «получение/предоставление займов в WM и USD»). Тем, кто живет в Москве и давно работает с системой, наверняка приходилось бывать в офисе этого обменного пункта.

WebMoney пытается страховать вклады пользователей. Между Центральной Страховой Компанией и владельцем WebMoney АНО «ВМ-Центр» подписан Договор страхования гражданской ответственности ВМ-Центра. В связи с этим комиссия на переводы увеличивается до 0,8%. Уже позже станет ясно, что эта инициатива не актуальна, и страхование отменят.

Любой новый сервис или программный интерфейс внедряется и опробуется сперва на дочерних сайтах и сервисах WebMoney. Как правило, новые «фитчи» приходятся по душе сторонним разработчикам, и технологии быстро становятся массовыми. Впрочем, сказать «массовыми» — значит сильно приукрасить. Ни о какой массовости в Рунете тогда еще не было и речи. Но, бесспорно, клиенты WebMoney были наиболее продвинутой его частью. Авангардом. Как первые поселенцы на американском континенте или первопроходцы-кооператоры конца 80-х.

22 ноября 99-го, спустя год после запуска системы, по адресу [certsrv.webmoney.ru](http://certsrv.webmoney.ru) открыт Центр сертификации, позже переименованный в Центр Аттестации (хотя и поныне, кажется, девять из десяти участников WebMoney почему-то называют аттестаты сертификатами). Пользователям предлагалось получить цифровой сертификат — электронный паспорт в системе. Позже анонсирована партнерская программа Центра: каждый аттестованный участник получил право выдавать аттестаты более низкого уровня.

Как оказалось впоследствии, это был более чем удачный ход. Сегодня аттестат WebMoney стал в Рунете одним из негласных инструментов бизнес-оценки партнеров и, пожалуй, единственным электронным паспортом, выдача которого сопровождается тщательной проверкой и заверением документов. А картинка «Certified by WebMoney» по узнаваемости может сегодня поспорить со счетчиком SpyLOG'a или «денежкой» Яндекс.

Наконец, в 1999-м была основана биржа INDX.RU. Она создавалась как торговая площадка с прямым доступом без института брокеров, где любой может торговать напрямую, и для этого кроме WM ему больше ничего и не будет нужно. При этом предполагалось, что торговать можно будет как вполне материальными предметами, так и долями в будущем или действующем бизнесе.

Сначала на INDX торговали недвижимостью и авто, т.е. любой мог прийти и взять у трейдеров денег под залог своего автомобиля или квартиры, а затем вернуть их с процентами или расстаться со своей собственностью, которая потом продавалась с молотка, а вырученные средства делились между трейдерами. Однако эта модель не прижилась и параллельно с ней появилась торговля долями интернет-проектов. И вот здесь-то INDX «попала в струю». Но к этой теме мы еще вернемся.

Официальный сайт системы, расположенный по адресу [www.webmoney.ru](http://www.webmoney.ru), в 99-м посещает уже около 1000 человек в день. Помимо русской версии работает также английская. На сайт постоянно добавляются новые разделы и инструкции.

### Год 2000-й

Выпущен WM Keeper Skin Edition: у Кипера появляются skins. Новость на сайте по этому поводу гласит: «Очень рекомендуем, совершенно новые ощущения!» Действительно, Кипер и сегодня продолжает радовать глаз искушенных пользователей, а тогда он попросту стал триумфом дизайнерского мастерства. Внешняя притягательность программы и ее новаторский дизайн стали одним из факторов успеха всей системы в целом. В довершение всего объявляется конкурс на создание лучшего авторского скина, а победитель награждается 100 WM.

Открыты http-интерфейсы для выполнения операций в автоматическом режиме. Сегодня без них уже нельзя представить систему WebMoney. Перевести деньги со своего кошелька или отправить сообщение по WM-почте от своего имени теперь не проблема.

31 мая открыт Visiting — сервис посещений, дочерний проект WM-Центра совместно с ОАО «Гарантийное Агентство».

До этого Визитинг назывался Центром сетевой рекламы «Гвозди». Посетители «собирали гвозди» на сайтах рекламодателей и получали за просмотр страниц деньги (естественно, исключительно WMки) в соответствии с установленными рек-



ламоделателями правилами. Оригинальным и интересным магазином выдавали премию — 1000 гвоздей. Когда проект вырос из детского возраста, он был реорганизован: гвоздоеды превратились в просто посетителей, и для них был сделан сайт [bxod.com](http://bxod.com), а рекламодателей отправили на [Visiting.Ru](http://Visiting.Ru).

На INDX проходит размещение 10 000 долей венчура [Visiting](http://Visiting), по 1 дол. каждая. [Visiting](http://Visiting) стал первым проектом, размещенным на INDX. Принципы, заложенные в нем, дали обильную почву для роста множества похожих проектов в Рунете. Скоро для них и название оформилось — системы активной рекламы или, сокращенно, CAP.

Кстати, позднее на INDX разместятся WM-ЛОТО ([game.webmoney.ru](http://game.webmoney.ru)) и еще много интересных сторонних проектов, в том числе знаменитые Allposters и Alltrubki. Постепенно сформируется сообщество трейдеров INDX, многие его участники зарабатывают приличные деньги, торгуя на INDXовских аукционах и вторичном рынке.

Количество проектов и обороты торгов на INDX постоянно растут. Одна из новостей того времени: «Приглашаем участников системы [WebMoney Transfer](http://WebMoney Transfer) — трейдеров биржи INDX принять участие в онлайн-ом чате с Борисом Гребенщиковым, который, как нам кажется, будет особенно интересен тем из них, кто участвовал в финансировании выпуска новых альбомов группы «Аквариум» на состоявшихся недавно аукционах».

Мегасток обзаводится рейтингом. Всех участников теперь выстраивают друг за другом в зависимости от количества транзакций, прошедших через их кошельки. Каждому магазину присваивают «звездочки» — от одной (\*) до пяти (\*\*\*\*\*):

В апреле появляются WMR. Если раньше титульные знаки назывались просто WM (или «вмки»), то теперь непременно надо уточнять — какие именно. Потому что отныне все знают — есть WMZ, и есть WMR. И между ними огромная разница! Для обмена WMZ на WMR и обратно запущен [exchange.webmoney.ru](http://exchange.webmoney.ru), нынешний Exchanger.

Начат выпуск предоплаченных карт для пополнения WM-кошельков. Тогда они назывались «универсальные карты [WebMoney](http://WebMoney)». Точки продаж быстро открываются по всей Москве, и скоро, чтобы их упорядочить, на сайте разместят схему московского метро для поиска ближайших точек. Спустя некоторое время на сайте опубликуют новость: «С момента начала продаж карты системы [WebMoney Transfer](http://WebMoney Transfer) находятся в списке бестселлеров магазина [Volero](http://Volero)».

В Сети активизировались финансовые пирамиды. WebMoney стала для них идеальным средством расчетов: мгновенно и анонимно. Как правило, схема следующая: вам предлагается отправить деньги на каждый из кошельков в списке, после чего вас включают в этот список вместо одного из предыдущих участников, и распространение списка продолжается дальше, лавинообразно. Чаще всего для распространения списков используется спам. Позже появится «Соглашение о борьбе с незаконной торговлей» и с пирамидами WebMoney начнет серьезно бороться.

Запущена система кредитования и Кеерг версии 2.0.0.4, поддерживающий кредитные кошельки. Для рунета, да и для всего остального мира возможность получать и выдавать кредиты в электронных деньгах в рамках платежной системы стала уникальным опытом. Для того чтобы вести кредитную деятельность, нужно получить один из 3 типов аттестатов — аттестат доверия, персональный или аттестат Регистратора.

Многие программисты, дизайнеры и журналисты, работающие удаленно, уже получают зарплату в WM. Потребность во вводе и выводе растет, и предприниматели начинают понимать, что на сотрудничестве с WebMoney можно строить успешный бизнес. Так появляются первые «частные» обменные пункты. Сначала в России и на Украине, а затем в Беларуси, Казахстане, Прибалтике, Чехии.

### Год 2001-й

2001-й — год настоящего технологического прорыва. Пользователи буквально не успевали осваивать новые сервисы, предлагаемые разработчиками. Новости появлялись почти ежедневно.

Сначала начала работу биржа кредитов. Каждый желающий теперь может подать публичную заявку на получение или выдачу кредита. Часто этим пользуются мошенники, но положительный эффект очевиден. Многие постепенно разворачивают настоящий кредитный бизнес.

Запущен Кеерг Light — «облегченная» версия. Пользователи получают возможность использовать систему через браузер и избавляются от «проблемы порта 2802»; знакомой тем, кто пользуется классической версией. Кеерг Light сильно отличается от утопических решений, предлагаемых другими платежными системами, в которых авторизация происходит по логину и паролю. В Лайте вместо этого применяются персональ-

ные сертификаты, что исключает кражу доступа к кошелькам. Лайт в этом смысле даже более безопасен, чем Classic.

Keeper Light не поддерживает многих функций старшего собрата и рассматривается разработчиками именно как облегченная версия. Однако с ним можно работать под Linux и Mac — и этого достаточно для 15% пользователей WebMoney, которые выбрали именно Light.

Новый способ вывода: WebMoney совместно с банком Parex начинает выпускать специальные карты Visa Electron, которые привязаны к WM-кошельку. С этих карт можно выводить деньги в любом банкомате.

Начинается бум вирусных программ, якобы использующих уязвимость в WebMoney и генерирующих WM на кошельках. Программы распространяются почти за бесценок, и на эту удочку «кляют» новички и даже умудренные опытом интернетчики. На самом же деле такие программы похищают ключи и пароль к WMID. Постепенно пользователи поймут, что никаких волшебных программ нет и быть не может, но поначалу предприимчивые мошенники, судя по всему, собирали знатные урожаи. Новость того времени: «Лаборатория Касперского сообщила об обнаружении новой троянской программы Eurosol, совершающей кражу файлов с ключами у пользователей программного обеспечения WM Keeper Classic».

В офисе на улице Садовнической сотрудники WebMoney проводят обучающие семинары. Есть несколько секций — для начинающих, бухгалтеров, бизнесменов. В обучении новичков им помогают добровольцы, которые консультируют через Интернет, бесплатно и за плату. Для многих опытных пользователей это одна из возможностей подзаработать, сотрудничая с WebMoney.

Летом 2001-го кардинально меняется дизайн и структура [www.webmoney.ru](http://www.webmoney.ru).

По адресу [www.exaccess.ru](http://www.exaccess.ru) стартует Exaccess — еще один успешный продукт от WebMoney. Созданный сначала как магазин цифровых товаров и подключивший позднее продажу рекламных мест, он превратится в итоге в технологию DigiSeller, с помощью которой каждый может создать свой магазинчик по продаже программ и пин-кодов. И конечно, с оплатой за WM. Спустя пару лет Рунет захлестнет волна продажи цифровых товаров с мгновенной доставкой, и WebMoney с ее DigiSeller'ом окажется на гребне этой волны.

Наконец, в Кипере появляется 3-й кошелек. К WMZ и WMR добавляется WME. Это скорее дань моде, нежели насущная необходимость. Насколько известно, обороты WME и тогда, и сейчас остаются очень незначительными. До появления нового типа WM пройдет еще два года.

Первая имеющаяся в нашем распоряжении статистика относится как раз к 2001-му. Оборот — порядка 10 000 WMZ и 20 000 WMR в день. И 50—100 ежедневных регистраций. Всего за 2001-й год — около 11 млн WMZ и 54 млн WMR. Сегодня такая сумма в WebMoney оборачивается за 3 дня.

### Год 2002-й

WebMoney продолжает уверенно развиваться, с каждым днем увеличивая обороты. Новостная лента изобилует объявлениями типа «Сервис такой-то объявляет о начале работы (продажи карт, пополнения кошельков, аттестации, праздничной акции, партнерской программы)...». Если раньше фраза «оплатить товар вы можете по WebMoney», размещенная на чьем-либо сайте, вызывала недоумение, то теперь вызывает недоумение ее отсутствие.

В какой-то момент новостей становится так много, что в системе решают дать пользователям возможность самостоятельно публиковать свои сообщения в новостной ленте webmoney.ru. Новостей становится еще больше. WebMoney укрепляет имидж самой либеральной системы.

Из громких событий года — открытие Телепата и Раумег'а (принявшим участие в тестировании Телепата начисляют 5 WMZ). Оба сервиса опередили свое время на несколько лет.

На сайте биржи INDX открыт пункт автоматического обмена WMZ<->WMR. Идея оказалась очень удачной, а сервис — востребованным. Преимущества перед биржевым принципом Exchanger'а очевидны: пользователь не ждет, пока его заявку удовлетворят, а меняет мгновенно, на лету. Вскоре обменник INDX трансформируется в ROBOXchange, затмит славу которого никто не сможет и до сих пор. Уже спустя год автоматические обменники будут появляться со скоростью несколько десятков в месяц. Со временем к обмену подключат e-gold и Яндекс.Деньги.

ОАО «Гарантийное агентство» начинает заключение дилерских договоров для распространения WMR в регионах. Предполагается, что в мелких городах будет работать по одному ди-

леру, а в крупных — несколько. Это идеальная для обменных пунктов модель «белого» ввода и вывода WMR. К тому же дилеры — юридические лица и частные предприниматели — получают от системы некоторые скидки и преференции. Дилерство пользуется популярностью. Сегодня в системе действует уже около 250 WMR-дилеров.

Открыты еще два новых сервиса, которые быстро становятся для всех родными. Первый — Security. Пользователи могут запретить подключение к своим кошелькам с чужих IP. Второй — Merchant. Оплата посредством выписывания счетов через «каассу» уходит в прошлое. Покупатели теперь попадают на специальный сайт, где в три клика мышкой оплачивают покупку, а потом возвращаются на сайт продавца.

### Год 2003-й

Обменных пунктов, аттестаторов и сайтов, принимающих WebMoney, стало так много, что нужно было срочно уложить их на карту. Географическую. Что и было сделано: запущен Geo WebMoney — по слухам, любимый сервис разработчиков. Отныне все знают: чтобы быстро что-нибудь найти, нужно набрать [geo.webmoney.ru](http://geo.webmoney.ru).

Сервис оповещений Notify — другая острая потребность пользователей, которая была удовлетворена в 2003-м. Более чем приемлемые цены — 1 цент за 100 оповещений на e-мейл — мгновенно делают сервис популярным. Кипер теперь можно не запускать без необходимости. При поступлении переводов, счетов и сообщений вам приходит e-мейл или SMS.

В июне регистрируется 500-тысячный WMID. Очевидно, что WebMoney — самая популярная ЭПС и один из самых успешных проектов Рунета.

Второй раз за все время претерпевает изменения схема начисления комиссии. Приятная новость для воротил бизнеса: теперь комиссия не превышает 50 WMZ. Выгода ощутима при транзакциях на сумму свыше 6250 WMZ.

2003-й — первый год бума автоматических обменников. Обменники похожи друг на друга и, как правило, сделаны наспех и имеют небольшие резервы. Некоторые из них вскоре закрываются. Самая частая новость: «Обменный пункт такой-то объявляет о начале работы (продажи карт, пополнения кошельков, аттестаций, праздничной акции, запуске партнерской программы и т.д.)...»

Анонсирован Software Activation Service. Сервис не вызывает интереса у обывателей, но программисты и web-издатели к нему активно присматриваются. SAS защищает ПО от несанкционированного использования и привязывает каждую копию программы к WMID, с которого она была куплена. Для публикации защищенных электронных книг можно воспользоваться программой EхеBook. В Рунете назревает бум электронного паблишинга, и позже появляется магазин по продаже электронных книг Публикант, однако по-настоящему народным ему стать пока не удастся. В России упорно не хотят платить за электронные книги, даже совсем символические деньги.

Новые версии Кипера выходят каждый месяц. Всех новшеств не перечислить. Программа теперь поддерживает плагины и одновременно обзаводится первым из них — WebMoney Phone Classic. Пользователи могут переговариваться между собой голосом. В конце 2004-го появится второй и на данный момент последний плагин, обеспечивающий видеосвязь.

В продаже появляется книга Алекса Экслера «WebMoney. Руководство по платежам в Интернете». WebMoney, таким образом, стала первой платежной системой рунета, удостоенной отдельной книги. Позже появятся еще два издания: «Планета web-денег» Артема Генкина и «Web Money. Ваш электронный кошелек» Сергея Голубицкого.

Центр Аттестации вводит новые правила, ужесточающие условия выдачи аттестатов. Теперь аттестат может быть выдан только личной встречей, только за WM и только на основе реально предоставленных документов. Накопленные документы аттестаторы должны время от времени передавать в Москву, где те проходят вторичную проверку. Аттестаторы недовольны, но согласны: «липовый» аттестат получить теперь почти невозможно.

В интернет-журнале CNews опубликовано интервью с директором WMT Андреем Трубицыным.

Украина, занимающая по количеству пользователей в системе почетное второе место после России, обзавелась в Кипере собственным кошельком WMU. Гарантом выступила киевская компания «Украинское Гарантийное Агентство». WMU не стала «валютой для галочки». Ее обороты постоянно растут.

#### Год 2004-й

Официальный сайт webmoney.ru еще раз сменил дизайн, был значительно переработан и принял его нынешний облик.

С декабря 2003-го новости складываются в специальный новостной блог, где их может посмотреть каждый желающий.

Событие года: открыт Capitaller.Ru, сервис, реализующий коллективный доступ к управлению бюджетами. Очередная новаторская идея WebMoney, оказавшаяся успешной. На Capitaller переходят многие проекты с закрывшейся INDX. Постепенно становится ясно, что сервис востребован и хорошо подходит для привлечения инвестиций и совместного управления бизнесом. Часть доходов размещенные на Капиталлере проекты расходуют на выплату дивидендов вкладчикам. По адресу Shareholder.Ru находится «вторичный рынок» капиталлеровских проектов, где инвесторы-спекулянты торгуют принадлежащими им долями.

В отличие от Капиталлера, почтовая служба WMKeeper.com осталась незамеченной. Пользователям присваивается электронный адрес вида WMID@wmkeeper.com, после чего они могут получать и отправлять почту, пройдя авторизацию Кипером.

В 2004-м, по сути, приостанавливает свою деятельность INDX. Ее создателям стало понятно, что в том виде, в котором она была организована на INDX, торговля долями проектов неприемлема. Для выполнения этих функций создаются упомянутые выше Capitaller и Shareholder.

В рамках системы Телепат выпущен GSM Keeper — упрощенный аналог вебманевского ПО для мобильных телефонов. Поддерживаются все известные модели. GSM Keeper позволяет переводить и получать WM при помощи телефона, без доступа к компьютеру и Интернету. Пока рядовые пользователи присматриваются к новшеству, владельцы обменных пунктов и дилеры быстро оценили его преимущества и активно пользуются им для обменов в выездных условиях. Особый шик — при встрече с клиентом на вопрос «Когда я получу свои вебмани?» ответить: «Через минуту» — и эффектно перевести деньги с мобильного.

В сентябре количество пользователей перевалило за миллионную отметку. Ежедневно регистрируется около 2 тыс. человек.

### Год 2005-й

Последние два года серьезно пересматривается подход к безопасности в Keeper Classic. Теперь Кипер умеет хранить ключи на USB-токенах, сохраняет их в устройствозависимом формате и поддерживает ENUM-авторизацию.

Стоит отметить появление кошелька узбекских сумов WMY и сервиса ENUM — новой разработки от WebMoney, обеспечивающей авторизацию на интернет-сайтах с помощью маленькой программы, установленной в мобильный телефон.

Одно из последних новшеств — Business Level. Показатель, точная формула которого хранится в секрете, отражает уровень деловой активности пользователя. Наряду с аттестатом бизнес-уровень позволяет оценить надежность потенциального контрагента. Как и положено таким показателям, бизнес-уровень быстро стал этакой пузомеркой: непременно нужно сравнивать BL у себя и у других, после чего делать вывод, кто круче.

Из менее значимых событий 2005-го: сервис массовых платежей, новый офис на Коровьем валу, SMS Sender, сотрудничество с системой «Контакт» и новая книга Лукьяненко, которая — впервые в истории Рунета — появилась в продаже за WM одновременно с появлением на книжных прилавках.

### Год 2006-й

Беларусь, которую многие считали самым неприступным для WebMoney бастионом, враз вошла в «элитную семью» государств, имеющих своего Гаранта. Новоиспеченный тип титульных знаков — белорусские WMB — взялось обслуживать ОАО «Технобанк». И, судя по первым итогам, справляется с задачей вполне неплохо. Что интересно, нового Гаранта впервые приняли в систему на открытом референдуме, в котором брали участие все пользователи с аттестатом не ниже персонального.

Самым значительным функциональным обретением WebMoney стал запущенный в 2006 году Долговой сервис. Благодаря нему любой участник системы может предоставлять средства, находящиеся на его кошельках, своим корреспондентам в долг. Это своеобразная замена кредитной бирже, более интересная и удобная. С Долговым сервисом связан и новый показатель в системе — Уровень доверия. oWebМани.Ру еще не успел подробно описать Долговой сервис, но обязательно сделает это в ближайшее время.

В ноябре зафиксирована 3-миллионная регистрация в системе. За год количество пользователей увеличилось на 1,2 млн или, иными словами, почти на 40%!

К WebMoney подключился всемирно известный Живой Журнал, многие европейские покеррумы, букмекерские конторы и казино, а пользователи WebMoney в Европе получили воз-



возможность пополнять WME-кошельки с помощью универсально-интернациональных prepaid карт *pay safecard* и *Ukash* благодаря сервису *Top-up*.

Вряд ли можно назвать событием выход 5 новых версий Кипера за год: к такой динамике мы уже привыкли. И все же нельзя не отметить исправление ряда старых багов, появившееся музыкальное оформление, поддержку WMB-кошельков и Долгового сервиса, новые опции WM-чата, обновленную закладку.

Тесное сотрудничество *WebMoney* с сетью терминалов «Элекснет» обернулось для интернет-магазинов, торгующих за *WMR*, неожиданным подарком: они получили возможность принимать оплату и от тех покупателей, которые еще не стали пользователями *WebMoney*. Для этого покупателю достаточно оплатить стоимость покупки через ближайший терминал «Элекснет» за наличные и ввести на сайте продавца номер квитанции.

Запущен *WebMoney.files* — сервис для обмена файлами *p2p*: залитый на сервер файл покорно ждет, пока адресат скачает его. Авторизация по *WMID*, шифрованный канал передачи данных и доступность файла только для конкретно заданного получателя делает сервис очень защищенным, благодаря чему его можно смело использовать для передачи конфиденциальной информации.

### Год 2007-й<sup>1</sup>

23 июля 2007 г. были введены кошельки принципиально нового типа — *WMG* или *WebMoney Gold*. Это новая цифровая валюта — *WebMoney Gold (WMG)*, полностью обеспеченная золотом и уникальная в своем роде на российском рынке.

Отныне пользователи *WebMoney* могут хранить свое золото в виде отчеканенных электронных монет на новых *G-кошельках*. И это — главное событие уходящего года, по версии *oWebMани.Ру*. Новый тип титульных знаков — *WMG* — уже пришелся по душе бизнесменам как способ сохранить и приумножить свои капиталы. Не мудрено, ведь каждый *WMG* обеспечен 1 граммом настоящего золота, хранящегося в виде слитков. А золото, как известно — самый ликвидный материал. Кстати,

---

<sup>1</sup> См. также: *Петр Дарахвелугзе*. *WebMoney Transfer* принадлежит не менее 70% рынка // *MoneyNews*. 2007. 25 дек.

в очередной раз решение об учреждении нового Гаранта и нового типа кошельков принималось на всеобщем голосовании аттестованных участников WebMoney. «За» высказалось более 95%.

Клиентский интерфейс системы — WM Keeper Classic — перешел к версии 3.6.0.1 со значительно измененными и расширенными сервисами и функциями. Система не замедлила темпов развития и роста даже в новогодние праздники и уже в самом начале этого года представила сервис Login.Webmoney (<http://login.wmtransfer.com/>), который обеспечивает комфортный доступ и авторизацию на любом WebMoney-сайте без дополнительных плагинов и модулей и позволяет работать с любым браузером.

Запущен сервис процессинга ([processing.webmoney.ru](http://processing.webmoney.ru)), позволяющий интернет-магазинам и поставщикам услуг быстро подключиться и работать по привычной агентской схеме, без необходимости установки кошелька и настройки интерфейсов.

Processing предлагает всем мерчантам переложить на WebMoney Transfer такие функции, как прием платежей от наших клиентов, банковский перевод на расчетный счет, предоставление реестров за расчетный период. Все это существенно снижает нагрузку на самого Продавца. Технические и организационные вопросы берет на себя наше Гарантийное Агентство.

За год система смогла выпустить 5 новых версий интерфейса Keeper Classic.

Существенные изменения коснулись версии WebMoney Кеерг для мобильных устройств. Действует полноценная линейка интерфейсов: Keeper Classic для десктопов, Keeper Light — браузерная версия и Keeper Mobile 2.0 для владельцев телефонов, смартфонов и КПК с поддержкой java и GPRS.

«Мобильный кошелек от WebMoney» — WM Keeper Mobile — дал каждому владельцу мобильного телефона, смартфона или коммуникатора возможность полноценно управлять своими средствами в режиме 24\*7. Сегодня зарегистрировано 170 000 пользователей Keeper Mobile (сервис Telepat , [www.telepat.ru](http://www.telepat.ru)).

В августе 2007-го в системе зафиксирована 4-миллионная регистрация.

Появился WebMoney Advisor (см. главу о сервисах системы).

Состоялся мини-прорыв WMU. За год к системе WebMoney подключено множество украинских торгующих предприятий,

запущено несколько шлюзов прямого пополнения счетов, анонсирован не один интересный проект, заключены договора с рядом банков, а количество точек пополнения U-кошельков выросло в 8 раз! Можно прогнозировать, что все показатели украинской WM-единицы в уходящем году возросли в 3—4 раза.

Запуск «золотых» G-кошельков совместно с Гарантом из Объединенных Арабских Эмиратов — это не единственный шаг системы навстречу Востоку. Вторым значительным шагом стало начало сотрудничества WebMoney и системы cashU. Жители ОАЭ и 30 других стран Ближнего Востока и Африки получили возможность пополнять кошельки WebMoney с предоплаченных карт cashU через сервис top-up.wmtransfer.com.

\* \* \*

Буквально под занавес 2007 года WebMoney достиг приятный сюрприз, откуда его совсем и не ждали. Консервативная банковская тусовка признала заслуги WMT и вручила Национальную банковскую премию — главную отраслевую награду — в номинации «Лучшая система online платежей». Что особенно приятно, в качестве жюри в этой номинации выступил не ограниченный круг судей, в все интернет-сообщество, которое выбирало лучшую платежную систему путем голосования.

### 2.2.1.3. Статистика системы

Если иметь в виду выступления по этой теме в прессе, то более емко, чем Андрей Шпилов, по этому вопросу, наверное, не высказался никто: «Нормативно-правовая база для электронных платежных систем существует уже более десяти лет и прекрасно работает в нынешних условиях».

*Петр Дарахвелидзе, директор по внешним связям WebMoney Transfer*

6 февраля 2008 г. на круглом столе «Электронные платежные системы: новая реальность» WebMoney Transfer огласила итоги прошедшего 2007 г. В 2007 г. Система преодолела рубеж в 4 млн регистраций и уверенно приближается к 5 млн. Всего в Системе сейчас более 4,59 млн регистраций, из них 1,44 млн совершено в истекшем году. Оборот составил 3,337 млрд USD. Количество транзакций равно 27,4 млн.

По данным независимых оценок, на рынке российских Интернет-ЭПС (т.е. при учете ЭПС с собственными платежными инструментами, без учета систем шлюзового типа) WebMoney Transfer принадлежит не менее 70%<sup>1</sup>.

Проходит до 5000 ежедневных регистраций. Среди более чем 4 млн пользователей в системе как минимум 1,5 млн наиболее активных и требовательных.

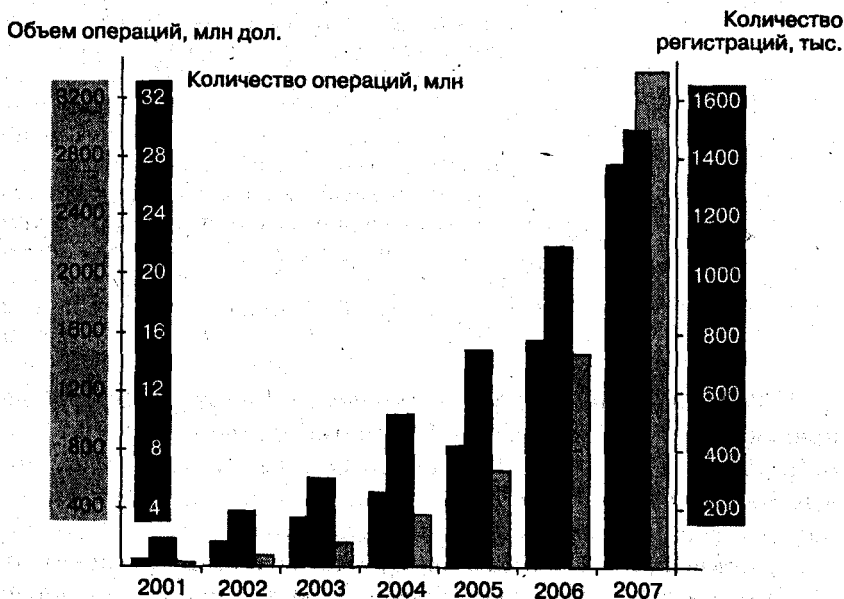


Рис. 6. Статистика WebMoney Transfer за 2001—2007 гг.

<sup>1</sup> Петр Дарахвелугзе. WebMoney Transfer принадлежит не менее 70% рынка // MoneyNews. 2007. 25 дек.

#### 2.2.1.4. Юридическое оформление расчетов в системе<sup>1</sup>

Что может дать мне, как пользователю, уверенность в том, что в один прекрасный день все банки-участники не покинут систему и я не останусь на руках с ничего не стоящим инструментом, цифровыми «мавродиками»? Какова резервная политика Центра эмиссии? Кто и как аудирует ее соблюдение?

Всякая уверенность, особенно финансовая, носит временной характер. Берусь утверждать, что не существует банка, который был бы абсолютно надежен. Есть госбанки, гарантирующие валюту своей страны и являющиеся элементом политики, которая публично аудирруется различными организациями.

В этом смысле российское правительство с 1991 г. преподнесло нам как минимум три урока, почему не надо доверять госбанкам и аудитам...

*Андрей Трубицын, создатель системы  
WebMoney Transfer*

Титульные знаки WMR — это чеки в электронном виде на предъявителя для безналичных расчетов (далее — «ЭЧП»), номинированные в рублях Российской Федерации (RUR) и выданные Чекодателем (компания ООО «ВМР») посредством и в формате учетной системы WebMoney Transfer.

Чеком признается ценная бумага, содержащая ничем не обусловленное распоряжение чекодателя банку произвести платеж указанной в нем суммы чекодержателю (пор. 5 ст. 877 ГК РФ). Структура оборота и финансовых обязательств по чеку и по ценной бумаге идентичны.

Чек может существовать в электронной форме.

Пунктом 2 ст. 160 ГК РФ «Использование при совершении сделок факсимильного воспроизведения подписи с помощью средств механического или иного копирования, электронно-цифровой подписи либо иного аналога собственноручной подписи допускается в случаях и в порядке, предусмотренных законом, иными правовыми актами или соглашением сторон»).

<sup>1</sup> При подготовке данного раздела использованы данные с сайта [www.guarantee.ru](http://www.guarantee.ru), а также с юридических и экономических форумов ЭПС Webmoney.

Согласно п. 2 ст. 878 ГК РФ, «форма чека и порядок его заполнения определяются законом и установленными в соответствии с ним банковскими правилами».

В связи с отсутствием специального закона, регулирующего расчеты чеками, следует учитывать нормы Положения Банка России № 222-П «О порядке осуществления безналичных расчетов физическими лицами в Российской Федерации», в которой предусмотрена возможность применения чеков, выпускаемых кредитными организациями, и определены правила организации чекового обращения, а также Положение Банка России от 3 октября 2002 г. № 2-П «О безналичных расчетах в Российской Федерации», в частности, п. 2.14 ч. 1 гл. 2, допускающий использование аналогов собственноручной подписи в рамках применяемых форм безналичных расчетов, а также п. 7.12 ч. 1 гл. 7, предоставляющий кредитным организациям самостоятельно устанавливать форму чека.

Получение лицензии профессионального участника рынка ценных бумаг для осуществления операций с чеками не требуется (на основании Федерального закона от 22 апреля 1996 г. № 39-ФЗ (в ред. Федерального закона от 28 декабря 2002 г. № 185-ФЗ) «О рынке ценных бумаг»), так как данным Федеральным законом регулируются отношения, возникающие при эмиссии и обращении эмиссионных ценных бумаг независимо от типа эмитента, при обращении иных ценных бумаг в случаях, предусмотренных федеральными законами, а также особенности создания и деятельности профессиональных участников рынка ценных бумаг.

Чек не удовлетворяет требованиям ст. 2 Федерального закона от 22 апреля 1996 г. № 39-ФЗ «О рынке ценных бумаг» и в соответствии с законодательством Российской Федерации не является эмиссионной ценной бумагой.

Обращение чеков регулируется § 5 гл. 46 ГК РФ в части безналичных расчетов с участием юридических лиц в кредитных организациях — Положением Центробанка России от 3 октября 2002 г. № 2-П «О безналичных расчетах в Российской Федерации», в части безналичных расчетов с участием физических лиц в кредитных организациях — Положением Центробанка России от 1 апреля 2003 г. № 222-П «О порядке осуществления безналичных расчетов физическими лицами в Российской Федерации».

Федеральным законом не предусмотрены случаи, при которых отношения, возникающие при обращении чеков, регулируются Федеральным законом от 22 апреля 1996 г. № 39-ФЗ «О рынке ценных бумаг». Таким образом, осуществление операций с чеками не требует получения лицензий профессионального участника рынка ценных бумаг.

### **Операции с использованием WMR в системе WebMoney Transfer**

Наличие на R-реквизитах участника WMR, выданного чекодателем посредством и в формате учетной системы WebMoney Transfer, гарантирует оплату денежной суммы, указанной в WMR, при предъявлении WMR к оплате в банк чекодателя (далее — «Банк»). WMR принимается Банком к оплате в случае положительного результата авторизации при предъявлении WMR. Обязательства чекодателя прекращаются с момента списания со счета чекодателя соответствующей WMR денежной суммы на основании предъявления WMR.

Когда вы передаете WMR своему контрагенту, запись об этой операции удостоверяется системой и является актом приема-передачи соответствующего WMR в электронной форме. Причем для того чтобы рассчитаться, вам достаточно перевести WMR с вашего R-реквизита на R-реквизит вашего контрагента. (Статья 146 ГК РФ «Передача прав по ценной бумаге» (п. 1) гласит: «Для передачи другому лицу прав, удостоверенных ценной бумагой на предъявителя, достаточно вручения ценной бумаги этому лицу».)

При такой передаче система WebMoney Transfer автоматически составит все необходимые документы — акты приема-передачи и выписки в электронной форме, а если они потребуются вам в бумажном виде — соответствующий документ будет составлен и заверен в бумажной форме, и выслан вам по почте.

Вы можете использовать WMR для расчетов по любым договорам (сделкам), — будь это купля-продажа товара или услуг, лицензионные отношения (при покупке программ или контента), любые другие договоры. Ниже приведены применимые для использования в Российской Федерации примеры, которые вы можете включать в свои договоры с поставщиками и клиентами.

**Цена.** Цена товара (услуг) по настоящему договору составляет 1045 (Одну тысячу сорок пять) руб. в том числе НДС.

**Порядок и форма оплаты.** Покупатель (клиент) передает в оплату полученного товара (услуг) WMR на сумму 1045 (Одна

тысяча сорок пять) рублей. Передача WMR осуществляется путем перевода между Реквизитами, принадлежащим Сторонам. Оплата считается произведенной с момента удостоверения акта передачи WMR в электронной форме системой WebMoney Transfer.

**Особые условия.** Стороны признают документы в электронной форме, составленные с помощью (средствами) системы WebMoney Transfer (акты, договора купли-продажи, счета, выписки по счетам) и их бумажные копии, юридически равнозначными соответствующим документам в простой письменной форме. Обязательства сторон считаются исполненными с момента составления подтверждающих документов в электронной форме и их удостоверения системой WebMoney Transfer.

Вы можете изменять приведенные формулы по своему усмотрению, однако обратите внимание на следующие существенные условия, которые обязательно должны содержаться в этих пунктах, чтобы ваш договор имел юридическую силу (может быть основанием для иска — law enforceable):

- полная цена товара в рублях, включая НДС (если сделка облагается НДС) должна соответствовать сумме передаваемого WMR;
- в качестве формы оплаты сделки должна быть указана передача ценных бумаг (WMR) и указаны их существенные реквизиты; оплата должна признаваться сторонами состоявшейся в момент составления акта приема-передачи в электронной форме (записи о транзакции в системе WebMoney Transfer);
- для передачи нужно отразить в договоре согласие сторон произвести (плательщик) и принять (получатель платежа) оплату путем простого перевода WMR между реквизитами типа R с составлением акта передачи, удостоверенного Системой.
- обе стороны должны признать документы в электронной форме, составляемые с помощью системы WebMoney Transfer (акты приема-передачи, договора купли-продажи, счета) и их бумажные копии удостоверенные Оператором юридически равнозначными соответствующим документам в простой письменной форме.

#### **Бухгалтерский учет WMR и получение средств на расчетный счет**

В бухгалтерии расчеты в WMR учитываются точно так же, как расчеты ценными бумагами. Налоги по операциям, опла-



ченными ценными бумагами, уплачиваются в соответствии с порядком, установленным Министерством по налогам и сборам и местным законодательством. НДС должен уплачиваться вашим предприятием в зависимости от учетной политики вашего предприятия.

Гарантом ликвидности, т.е. того, что вы в любое время можете продать полученные в оплату за ваши товары или услуги WMR, является банк чекодателя.

Для того чтобы продать принадлежащие вам WMR уполномоченному Агенту (ООО «Гарантийное Агентство») системы WebMoney Transfer, необходимо заполнить правильно реквизиты вашей компании в договоре и акцептовать его (нажав соответствующую кнопку). Деньги будут немедленно переведены на указанный вами расчетный счет. Пожалуйста, не забудьте, что если вы приобретали WMR у уполномоченного Агента системы WebMoney Transfer для зачисления на указанный в договоре R-реквизит с оплатой с вашего расчетного счета, то вы можете «вывести» деньги при продаже WMR только на тот же самый расчетный счет.

### **Где получить WMR для расчетов?**

Нужную для расчетов с вашими контрагентами сумму вы можете получить, заключив договор купли-продажи WMR с уполномоченным Агентом системы WebMoney Transfer в электронной форме на сайте системы WebMoney Transfer.

Вы можете также заключить аналогичный договор с любым другим владельцем WMR. Оплата договора купли-продажи ценных бумаг должна быть произведена именно с того расчетного счета, который вы указали при заключении договора, более того, реквизиты лица, от которого поступили средства (наименование, ИНН, расчетный счет), фиксируются системой как реквизиты владельца R-реквизита; в дальнейшем «вывод» денег с этого счета возможен только на те же самые реквизиты.

### **Примеры документооборота**

#### **1. Покупка WMR у клиента системы**

1. Продавец (любое юридическое или физическое лицо) обращается на страницу сайта Покупателя WMR и подписывает публичную оферту Покупателя на покупку WMR.
2. Продавец производит перевод WMR Покупателю в размере акцептованной в оферте на покупку WMR суммы. Номер транзакции в системе WebMoney Transfer по перево-

ду WMR является фактом передачи WMR от Продавца Покупателю, список операций можно получить на сайте системы в разделе «R-кошельки» (он заменяет акт приема-передачи WMR от Продавца Покупателю). При необходимости можно получить список операций по приему-передаче WMR на бумажном носителе, после запроса, составленного в определенной форме (основание: оферта, подтвержденный в системе WebMoney Transfer номер транзакции).

3. Покупатель переводит со своего расчетного счета денежную сумму, указанную в акцептованной оферте на покупку WMR, после фактического перевода WMR Продавцом Покупателю, на банковские реквизиты Продавца. Документом, подтверждающим операцию, является платежное поручение Покупателя.
4. В случае, если выдача денежных средств осуществляется через кассу Покупателя Продавцу, оформляется расходно-кассовый ордер.

## II. Продажа WMR клиенту системы

1. Покупатель (любое юридическое или физическое лицо) обращается на страницу сайта Продавца WMR и подписывает публичную оферту Продавца на продажу WMR. Данный документ может оформляться через точку продажи Продавца.
2. Покупатель переводит со своего расчетного счета денежную сумму, указанную в акцептованной оферте на продажу WMR на банковские реквизиты Продавца. Документом, подтверждающим операцию, является платежное поручение продавца). Если оплата производилась через кассу Продавца, то подтверждающий документ — кассовый чек Продавца.
3. Продавец производит перевод WMR Покупателю в размере акцептованной в оферте на продажу WMR суммы. Список операций можно получить на сайте системы в разделе «R-кошельки». Он заменяет акт приема-передачи WMR от Продавца Покупателю. При необходимости можно получить список операций по приему-передаче WMR на бумажном носителе, после запроса составленного в определенной форме (основание: оферта, подтвержденный в системе WebMoney Transfer номер транзакции).

### III. Продажа товаров/работ/услуг в счет оплаты WMR

1. Покупатель (любое юридическое или физическое лицо) обращается на страницу сайта Продавца товаров/работ/услуг и оформляет заказ на определенный товар/работы/услуги, данный документ может оформляться через точку продажи Продавца.
2. Покупатель производит перевод WMR Продавцу в размере суммы оформленного заказа. Номер транзакции в системе WebMoney Transfer по переводу WMR подтверждает факт передачи WMR от Покупателя Продавцу. Список операций можно получить на сайте системы в разделе «R-кошельки» (заменяет акт приема-передачи WMR от Покупателя Продавцу). При необходимости можно получить список операций по приему-передаче WMR на бумажном носителе, после запроса, составленного в определенной форме (основание: оферта, подтвержденный в системе WebMoney Transfer номер транзакции).
3. Продавец осуществляет реализацию своих товаров/работ/услуг по оплаченному заказу (документом, подтверждающим операцию, является накладная, счет-фактура и т.д.).

### IV. Продажа WMR Пользователю системы

1. Обменный пункт заключает договор с системой о предоставлении возможности удаленного управления кошельком типа R, без установки ПО системы.
2. Создается страница сайта для доступа к кошельку обменного пункта. Владелец обменного пункта получает на сменном носителе ключи доступа на созданную страницу сайта. Количество ключей зависит от количества операторов обменного пункта (точек продаж).
3. Обменный пункт выдает ключи доступа своим точкам продаж.
4. Пользователь системы, желающий приобрести WMR в обменном пункте, обращается в одну из точек продаж, указывает номер кошелька для пополнения и вносит денежные средства.
5. Точка продаж выдает кассовый ордер, подтверждающий данную операцию, производит авторизацию ключами на созданной странице сайта и осуществляет перевод WMR с кошелька обменного пункта на кошелек пользователя.

Финансовые документы оформляются аналогично схеме, представленной в п. II.

#### *V. Покупка WMR у Пользователя системы*

1. Обменный пункт заключает договор с системой о предоставлении возможности удаленного управления кошельком типа R без установки ПО системы.
  2. Создается страница сайта для доступа к кошельку обменного пункта. Владелец обменного пункта получает на сменном носителе ключи доступа на созданную страницу сайта. Количество ключей зависит от количества операторов обменного пункта (точек продаж).
  3. Обменный пункт выдает ключи доступа своим точкам продаж.
  4. Пользователь системы, желающий продать WMR обменному пункту, переводит на кошелек обменного пункта необходимую сумму WMR.
  5. Для получения денежных средств по переданному WMR пользователь обращается в одну из точек продаж обменного пункта. При переводе WMR с кошелька пользователя на кошелек обменного пункта на сайте обменного пункта отображается информация о получателе средств. Эта информация доступна для просмотра любой точкой продаж обменного пункта.
  6. При предъявлении пользователем документов, удостоверяющих личность, точка продаж осуществляет выдачу денежных средств пользователю на основании расходного ордера.
  7. После выдачи денежных средств точкой продаж ставится отметка о произведенной выплате.
- Финансовые документы оформляются аналогично схеме, представленной в п. I.

#### *VI. Регистрация в системе в качестве торгующего предприятия с установкой ПО системы*

Российским предприятиям и организациям, желающим осуществлять продажу своих товаров/работ/услуг в сети Интернет с последующим выводом средств из системы банковским переводом на рублевый расчетный счет, требуется произвести определенные шаги по подписанию договоров и «расширенной» регистрации в системе. Вывод средств предприятиями на рублевый расчетный счет осуществляется только с кошельков типа R.

В соответствии с условиями договора торгующее предприятие размещает на сайтах своих электронных магазинов инфор-

мацию о приеме платежей через систему WebMoney Transfer, а Агент системы в свою очередь гарантирует прием WMR от клиентов на R-кошелек предприятия, а также выкуп у предприятия WMR с переводом средств на расчетный счет предприятия в любом банке.

#### *VII. Регистрация в системе торгующего предприятия без установки ПО системы*

Организация приема платежей за реализуемые товары/работы/услуги посредством системы WebMoney Transfer с последующим переводом денежных средств на банковский счет юридического лица РФ.

Данная схема подразумевает оплату Пользователями системы WebMoney Transfer, через Агента системы, денежных средств, сразу на банковский счет юридического лица.

При этом комиссия будет взиматься с юридического лица в зависимости от объемов платежей на банковский счет.

#### **Работа в системе без установки ПО**

1. Покупатель (любое юридическое или физическое лицо) обращается на страницу сайта продавца и оформляет заказ на определенный товар/работу/услугу. Заказ может оформляться через точку продажи продавца. Покупатель производит перевод суммы заказа в WMR на R-реквизит Агента системы. Номер транзакции в системе WebMoney Transfer по переводу WMR подтверждает фактом передачи WMR от Покупателя Агенту системы (основание: заявка).
2. При поступлении WMR на реквизит Агента системы, Агент системы передает данную информацию продавцу.
3. Агент системы осуществляет платеж с реквизитов своего банка на реквизиты банка продавца на сумму поступивших WMR (основание: платежное поручение и выписка по счету).
4. Продавец реализует свои товары/работы/услуги по оплаченному заказу (документом, подтверждающим операцию, является накладная, счет-фактура и т.д.).

#### **Налогообложение частных лиц по операциям в системе**

Доход возникает при реализации WM и получении денежных средств. В этом случае надо предоставлять в свою налоговую инспекцию декларацию по доходам.

Статья 228 НК РФ «Особенности исчисления налога в отношении отдельных видов доходов. Порядок уплаты налога» гласит:

«п. 1. Исчисление и уплату налога в соответствии с настоящей статьей производят следующие категории налогоплательщиков:

п.п. 2 физические лица — исходя из сумм, полученных от продажи имущества, принадлежащего этим лицам на праве собственности».

Ценные бумаги (чеки) — имущественное право (имущество)

### **Подытоживая**

Как оговорено в пользовательском соглашении, WMR — это чек в электронной форме. Каждый WMR обеспечен рублем, причем соответствующая сумма лежит на специальном счете в банке, который находится под контролем ЦБ РФ и не обременен никакими другими обязательствами. Каждая транзакция в свою очередь — это размен чеков. Но в Украине другое законодательство, и WMU — это не чеки, а договор о переуступке прав требования. В общем случае электронные деньги — это неденежные платежные обязательства, которые определенный круг лиц согласился принимать в качестве расчетного средства. У этих обязательств есть еще очень одно важное свойство, которое в договоре каждого гаранта WebMoney прописано большими буквами: последний обязуется превратить эти обязательства в деньги по курсу один к одному. Причем каждый гарант отвечает только за свою валюту. Поэтому подключить дополнительную валюту очень просто.

#### **2.2.1.5. Сервисы системы**

Удвоенное внимание — вопросам доверия и безопасности.

*Г-жа Уитман, компания eBay*

Для эффективного ведения бизнеса и обмена информацией в системе предусмотрены дополнительные сервисы, позволяющие участникам обеспечивать необходимый уровень безопасности операций, автоматизировать расчеты, вести учет, проводить обмен различных расчетных средств, оперативно находить партнеров в своем регионе, не отходя от своего компьютера. Совокупность этих сервисов и инструментов позволяет

создать полноценную рабочую среду — весь офис и даже банк, начиная от средств связи и заканчивая бухгалтерией, всегда с вами на вашем компьютере, а при наличии сотового телефона с поддержкой JAVA, совершать покупки и другие операции в системе можно мобильно, не привязываясь к компьютеру.

Сервисы системы Webmoney Transfer подразделяются на следующие основные категории:

*Платежные инструменты*

Цифровые чеки PAYMER

TELEPAT — телефонный сервис расчетов с помощью городских и мобильных телефонов.

WM2MAIL — сервис для проведения WM-переводов на адреса электронной почты.

Cards.webmoney.ru — сервис по выдаче и обслуживанию банковских карт международных платежных систем.

*Планирование бюджета и автоматизация*

Capitaller.ru — бюджетный автомат: коллективный доступ к кошелькам и управление средствами.

Banking.webmoney.ru — банковские переводы в/из системы.

Masspayment.wmtransfer.com — Сервис массовых платежей.

Сервис оповещений — участники системы получают оповещения о поступлении WM-средств.

Merchant.webmoney.ru — интерфейсы для настройки автоматизированного приема средств.

DigiSeller.ru — автоматизированный инструмент для создания собственного интернет-магазина.

Files.webmoney.ru — файлобмен внутри Системы WM.

sms.webmoney.ru — сервис для отправки и получения SMS-сообщений.

Mail.wmkeeper.com — Почтовый сервис для отправки сообщений в защищенном режиме.

*Безопасность и авторизация*

Сервис безопасности — для установки пользователями индивидуальных настроек безопасности.

Арбитраж — сервис рассмотрения споров между участниками WebMoney Transfer.

Сервис аттестации — обеспечивает выдачу цифровых аттестатов, удостоверяющих личность владельцев WMID.

Трастовый сервис — позволяет участникам сделки предотвращать конфликты.

Enum.ru — сервис авторизации.

Software Activation Service — сервис защиты программ.

Phone Plugin — защищенные переговоры.

*Биржевые и кредитные сервисы*

Кредитная биржа — участники системы получают и выдают кредиты в online-режиме.

INDX.ru — Интернет-биржа (INternet Direct eXchange).

Exchanger.ru — автоматический p2p-обмен различных валют.

Shareholder.ru — сервис управления долями Бюджетных Автоматов.

Долговой сервис — позволяет участникам системы Webmoney Transfer предоставлять средства на своих кошельках в пользование другим участникам.

*Оплата товаров и услуг*

Megastock.ru — каталог интернет-ресурсов, принимающих WM в качестве оплаты.

Plati.ru — торговая площадка, продажа online-товаров с мгновенной доставкой.

Mestkom.ru — покупка и продажа рекламных мест.

Publicant.ru — публикация и продажа электронных книг.

Telepay.wmtransfer.com — универсальный сервис прямого пополнения счетов.

Visiting.ru — формирование целевой аудитории интернет-ресурсов.

Vход.com — оплачиваемый серфинг.

Domains.webmoney.ru — мгновенная регистрация доменных имен.

*Информационные сервисы*

Wiki.webmoney.ru — WebMoney Wiki.

Geo.webmoney.ru — геоинформационная система.

newsblog.wmtransfer.com — Новости WebMoney.

Education.webmoney.ru — консультации и обучение WM.

WebMoney Advisor — удобный навигационный инструмент для нет-серфинга.

О некоторых из этих сервисов мы расскажем подробнее.

## ПЛАТЕЖНЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ

### **Цифровые чеки PAYMER<sup>1</sup>**

Payment Order (Paymer) — новый способ расчетов в режиме онлайн, отвечающий современным требованиям удобства

<sup>1</sup> См. также: Сенченко Н. Анатомия Paymer // owebmoney.ru. 2005. 27 июня.



и безопасности. С помощью PayPal вы сможете расплачиваться на торговых площадках в Интернете, а также проводить мгновенные расчеты вне Сети. PayPal сочетает в себе простоту и высокую надежность, что открывает множество возможностей для продавцов и покупателей товаров и услуг.

Если у вас есть чек PayPal, то для совершения покупки вам достаточно сообщить продавцу его реквизиты (номер и код), выбрав для этого наиболее удобный способ: телефон, e-мэйл, ICQ... Вы можете расплатиться чеком дистанционно — или как наличными, передав PayPal продавцу или продиктовав ему реквизиты.

Вы можете выпустить свои чеки PayPal (и использовать их для расчетов), пользуясь переводом средств с кошелька в системе WebMoney Transfer, банковским платежом, кредитной картой или просто купить готовый чек в виде предоплаченной WM-карты.

PayPal надежно защищает средства клиентов и гарантирует полную конфиденциальность любой персональной информации. Для безопасности транзакций PayPal использует надежные технологии шифрования. Клиентская служба сервиса работает круглосуточно. Расплачиваясь цифровыми чеками, вы сможете мгновенно оплачивать любые покупки.

С помощью PayPal'а каждый может эмитировать свои электронные деньги. Вы выпускаете цифровые чеки — своего рода платежные реквизиты. Каждый чек имеет свой уникальный номер и код, количество символов в которых назначается самим эмитентом. Вы можете обеспечить свои чеки электронной валютой или безналичными долларами. А можете и не обеспечивать. Учет ваших обязательств, хранение обеспечения (если оно есть) и передача его при погашении осуществляется так называемыми Агентами PayPal. Каждый чек имеет свой номинал, установленный эмитентом при эмиссии. Номинал — это ценность чека — количество денег, товаров или услуг, которые за него можно получить.

Итак, чеки выпущены, их ценность обеспечена зарезервированными активами, либо просто обязательствами эмитента. С этого момента любой обладатель чека (иначе говоря, тот, кто знает его номер и код) может предъявить его эмитенту и получить причитающиеся ему по этому чеку ценности — WebMoney, иную валюту или те товары/услуги, которые эмитент обязался

передавать/предоставлять предъявителям своих чеков. Это называется погашением чеков, суть есть обмен обязательств на обеспечение.

Реквизиты чеков могут быть многократно переданы от одного человека к другому, любым способом. Сообщая партнеру номер и код чека, вы передаете чек новому владельцу. В отличие от банковских чеков, цифровые чеки Payment не имеют какого-либо строго установленного физического обличия, их реквизиты могут храниться как и где угодно.

Чеки могут быть средством расчетов через Интернет в оплату за товары-услуги, Payment дает интернет-торговцам для этой процедуры интерфейс Payment Merchant.

Payment позволяет держателям проверять валидность чеков и их номинал по номеру чека или номеру и коду, снимая проблему «фальшивых» чеков. Чеки можно разменять или объединить, сохранив суммарный номинал. Можно заменять реквизиты при приеме чека — и тем самым стать его новым владельцем: новые реквизиты будут доступны только вам.

Чеки Payment, де юре — это так называемые электронные ордера. Именно так они называются в оферте, которую вам надо будет акцептовать при подключении к системе: «Ордер — обязательство эмитента на предъявителя, обеспеченное равным его номиналу резервом активов выбранного типа, после размещения их у Оператора до момента частичного или полного погашения. Ордер представляет собой уникальный цифровой код, предъявление которого Оператору через Систему означает передачу ему распоряжения Эмитента о выдаче находящегося у Оператора резерва (активов, выбранного типа) предъявителю Ордера (Держателю) в рамках предусмотренных Правилами (см. п. 3.2, 3.4) процедур»<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> «В переводе на человеческий язык эта фраза звучит примерно так: "Ордер — по сути ничем не отличается от чека и называется "ордером" только потому, что если бы он назывался "чеком", пришлось бы кроме цифрового кода указывать еще и кучу реквизитов, предусмотренных для чека Гражданским кодексом, а это нафиг никому не нужно". Тем не менее, несмотря на такое жонглирование словами, любой продвинутый бухгалтер скажет вам, что "ордер" точно такое же платежное средство, как и "чек". И средство — вполне легальное и законное даже в рамках российской бухгалтерии. Вот только жаль у нас в стране на каждого "продвинутого" бухгалтера приходится десять "непродвинутых"» (Шипилов А. Своя чужая карта (Блоха под молотком 2) // MoneyNews.ru 2007).

Выпуск и обслуживание чеков оплачивается эмитентом, Раунг взимает 1% от суммы эмиссии. Остальные операции с чеками бесплатны. Чеки могут многократно передаваться от одного держателя к другому, размениваться и т.д. без потери своего номинала.

По меткому выражению Н. Сенченко, Раунг — уникальный пример бытия «цифровой наличности» в чистом виде, о которой мечтал отец и главный идеолог электронных денег Дэвид Чаум. Его характерные черты:

- свободный доступ к «эмиссионной кнопке» для любого желающего;
- технологичность. Чеки Раунг — это финансовые деньги нового поколения;
- защищенность. Нет никакой возможности подделать чеки или подобрать их коды;
- анонимность цифровых чеков (свойство, присущее также наличным деньгам);
- моментальность расчетов: погашение чека или оплата им — дело секунда;
- безотзывность расчетов и платежей;
- бесплатность для пользователей (в отличие от безналичных денег, например);
- чеками Раунг можно расплачиваться как в Сети, так и вне ее;
- открытость, доступность для любого человека без ограничений, регистраций, открытия счетов и т.д.

Агент — это субъект (а также информационная система, связанная с ним) в системе Раунг, который ведет работу по приему обязательств, приему обеспечения от эмитентов, погашению чеков и информированию всех клиентов Раунг о принятых обязательствах и обеспечении. Только через Агентов можно производить Выпуски чеков. На данный момент Агентов в системе три. Они называются *E-currency*, *Obligation*, *Credit Card*

Агент *E-currency* ведет учет обязательств эмитентов и хранит обеспечение в различных электронных валютах. Сейчас это WMZ, WMR, WME, WMU, E-gold. *Credit Card* контролирует обеспечение, поступающее с кредитных карт VISA и MASTER CARD. Агент *Obligation* фиксирует обязательства Эмитента, как и другие Агенты, но при этом не принимает и не хранит обеспечение по ним. Агент удостоверяет факт, что от эмитента поступило обязательство, выполняемое при погашении чека. Чек, выпущенный при посредничестве *Obligation*, передается от од-

ного лица к другому, и любой обладатель чека может предъявить его Эмитенту, ссылаясь на обязательства, зафиксированные Obligation.

Процедура выпуска чеков состоит из трех этапов: Создание выпуска — Внесение обеспечения — Генерация чеков. 2-я и 3-я стадия могут идти и в обратном порядке. Чек — это непосредственно цифровые реквизиты (номер и код), которые имеют хождение как средство платежа и которые, погасив, можно превратить в деньги\товары\услуги. Выпуск же — это общая характеристика выпускаемых чеков под одно обязательство. Вначале эмитент производит выпуск, а потом в этом выпуске генерирует чеки.

Операций с чеками шесть: Проверка, Замена (реквизитов чека), Размен (разбиение одного чека на два той же суммарной стоимости), Мультиразмен (замена одного чека на любое количество чеков той же суммарной стоимости), Объединение, Погашение (получение обеспечения по данному чеку на свой кошелек или счет).

Прием цифровых чеков Payment (агента E-commerce) недавно был интегрирован с сервисом WebMoney Merchant. Это позволяет расплачиваться за товары и услуги не с WM-кошелька, а пеймеровским чеком или WM-картой. Быть участником системы WebMoney и иметь установленный Кипер для этого не нужно!

А это рождает новую бизнес-идею: **выпуск собственных WM-карт**. Обменный пункт, дилер или любой другой пользователь может начать выпуск своих карт, и они будут приниматься всеми интерфейсами WebMoney наравне со стандартными WM-картами Гарантов. Для обменных пунктов, которым выкупать стандартные вебманевские карточки и привозить их из Москвы накладно и невыгодно, такое применение Payment'a может стать оптимальным решением.

С помощью пеймеровского механизма могут быть выпущены и товарные обязательства. Компании, которые и без того выпускают карты оплаты (интернет-провайдеры, операторы IP-телефонии), могут делать это не своими силами, как раньше, а с помощью Payment'a. Это даст удобство размена средств на карте, а также прием карт к оплате сторонними организациями! Payment дает все необходимые для этого механизмы.

Дадим еще раз слово Н. Сенченко: «На месте провайдера может стоять какая-нибудь коммерческая организация. Она

выпускает с помощью Раутера карты, распространяет (продает) их в офлайне и в Сети и одновременно выполняет функции эквайера: договаривается о приеме этих карт продавцами за товары и услуги и рассчитывается с ними по полученным в оплату картам. За свои услуги организация берет определенную комиссию. Между тем пользователи имеют возможность передавать, дарить и продавать друг другу реквизиты карт по Сети или в офлайне. Они же имеют возможность погашать чеки у эмитента, а не расплачиваться ими. Имеем частные деньги и простейшую платежную систему, не так ли? Аналогично предыдущему способу, услугами Раутера может воспользоваться любой банк, выпустив свои предоплаченные платежные карты и, опять-таки, обеспечив их эквайринг для множества продавцов».

### Сервис Телепат<sup>1</sup> ([www.telepat.ru](http://www.telepat.ru))

Сервис управления кошельком с помощью обычного телефонного звонка с любого телефона. Он позволяет с помощью одного телефонного звонка:

1. Мгновенно пополнять счет своего — и не только своего — мобильного телефона.
2. Мгновенно перемещать свои деньги в любую точку планеты.
3. Мгновенно узнавать остаток средств.
4. Выставлять счета другим людям/организациям по телефону и контролировать их оплату мгновенно — как только контрагент сообщит вам об оплате счета.
5. Мгновенно принимать оплату от любого человека на Земле.

Фактически вы превращаете свой телефон в карманный банк, который работает для вас круглосуточно и отправляет/принимает деньги мгновенно.

Точно так же, как у парашютиста есть основной и запасной парашют, вы можете использовать основной канал управления кошельками WebMoney — Интернет, и запасной канал управления — Телепат — позволяет управлять средствами WebMoney по телефону. Вы звоните на московский номер Те-

---

<sup>1</sup> Используются материалы из статей: *Авгенин В.* Телепатируем и телепортируем // [owebmoney.ru](http://owebmoney.ru). 2006. 10 апр.; *Сенченко Н.* Кое-что о TELEPATии — 2 // [owebmoney.ru](http://owebmoney.ru) 2007. 12 авг.

лепата, вводите свой пароль и можете управлять привязанным к вашему телефонному номеру WM-кошельком:

1. Узнавать остаток на своем WM-кошельке.
2. Переводить деньги на любой кошелек WebMoney.
3. Пополнять счета своего (и не только своего) телефона МТС, Билайн, Мегафон.
4. Выписывать и оплачивать счета по телефону.
5. Зачислять деньги в кошелек с предоплаченной карты или чека.

Иначе говоря, вы можете принять деньги в оплату за товары/услуги, просто позвонив по телефону, от любого человека — не важно, кто он, где находится и имеет ли кошелек WebMoney. Все, что нужно сделать ему для расчета с вами, — это купить предоплаченную карту WebMoney (или использовать чек Раумер), и продиктовать вам по телефону ее номер и ПИН. Используя Телепат, вы зачисляете средства с карты на свой кошелек.

В апреле 2007 г. WMT анонсировала GSM Keeper 2 — новую версию Кипера для мобильных телефонов. Новая версия «мобильного кошелька» WebMoney — это Java-мидлет для мобильного телефона, который позволяет управлять WM-кошельками прямо с экрана мобильного. Вы только должны находиться в зоне действия GPRS. При этом, однако, совершенно неважно, каким сотовым оператором вы пользуетесь.

Чтобы начать работу с GSM Keeper, нужно пройти регистрацию в системе Telepat на сайте [www.telepat.ru](http://www.telepat.ru), выборочно подключить к аккаунту существующие кошельки WebMoney или создать новые, установить приложение в мобильный телефон.

GSM Keeper 2 выпускается для телефонов с поддержкой Java MIDP 2.0. Эту технологию поддерживает подавляющее большинство современных мобильных телефонов.

#### *Особенности:*

- простота — все действия производятся через меню на дисплее, поэтому нет необходимости запоминать какие-либо текстовые команды для выполнения операций;
- мобильность — выполнение переводов, выписка и оплата счетов, получение средств, оплата услуг мобильной связи осуществляются везде, где ваш телефон находится в зоне действия сотовой сети;
- безопасность — все команды шифруются с применением алгоритма Triple DES.

Перечислим все функциональные возможности GSM Keeper 2:

- просмотр баланса на подключенных к Телепату Z-, R-, U- и E-кошельках;
- перевод средств на кошельки пользователей WebMoney и системы Telepat;
- завершение входящего платежа путем введения кода проекции;
- моментальная оплата услуг множества компаний на произвольную сумму;
- выписывание счетов пользователям WebMoney и системы Telepat;
- просмотр входящих счетов от пользователей WebMoney и системы Telepat;
- оплата входящих счетов и отказ от их оплаты;
- пополнение Z-, R-, U- и E-кошельков с предоплаченных WM-карт и чеков Paymer;
- управление дебетовыми картами сервиса [cards.webmoney.ru](http://cards.webmoney.ru);
- ведение адресной книги; адресная книга интегрирована в другие функции приложения;
- защита приложения входным паролем.

### Сервис WM2MAIL

Предназначен для проведения WM-переводов на адреса электронной почты. Отправителем перевода выступает любой пользователь системы WebMoney Transfer, получателем — владелец любого почтового ящика, независимо от того, является ли он участником системы. Единственным реквизитом получателя является его e-mail.

Переводы на e-мэйл происходят путем отправки получателю WM-ордера, содержащего реквизиты перевода. Если получатель не является пользователем системы, то пин-код WM-ордера необходимо сообщить дополнительно при помощи любого средства связи (по телефону, факсу, на другой e-мэйл и др.). В любой момент состояние платежа видно в Истории переводов на e-мэйл (Отправлено/Получено/ Погашено/ Возвращено).

Получив WM-ордер на регистрационный e-мэйл своего WMID, вы можете погасить WM-ордер на свой WM-кошелек. Если же вы не пользователь системы, либо данный e-мэйл не является регистрационным для вашего WM-идентификатора, то вы можете сначала зарегистрироваться в системе, указав дан-

ный e-мэйл, либо изменить e-мэйл в персональных данных вашего WMID. Затем вы можете погасить WM-ордер.

Кроме того, вы можете переслать WM-ордер на любой другой e-мэйл, зайдя по второй ссылке в письме. Для этого вам нужно будет указать серийный номер (он указан на полученном WM-ордере) и пин-код WM-ордера (который вы получили дополнительно). После этого вы уже не сможете воспользоваться данным WM-ордером.

### **Сервис по выпуску и обслуживанию банковских карт (Cards.webmoney.ru)**

Совместно с банками-участниками WebMoney Transfer предоставляет сервис по выдаче своим клиентам и обслуживанию дебетовых банковских карт международных платежных систем (МПС): Visa, Eurocard/Mastercard и др. Происходит закрепление каждой выдаваемой карты за определенным WM-идентификатором участника системы, что позволяет производить перевод с WM-кошелька владельца на карту быстро и без использования дорогих межбанковских переводов. Затем деньги с карты могут быть получены в любом банкомате или использованы для покупки товаров и услуг в магазинах. В данный момент Webmoney Transfer производит выдачу и обслуживание карт;

- долларовая ко-брендинговая Star/Plus совместно с банком 1-st PayServices;
- долларовая Cirrus/Maestro совместно с CardOne.

Перевод средств из WM-кошелька на карту, полученную вне сервиса, возможен. Но это будет относительно дорогостоящий и длительный банковский перевод. Поэтому рекомендуется для работы с WM получить карту в системе. При наличии такой карты WM-перевод производится быстро и обходится ее владельцу намного дешевле валютного межбанковского перевода.

Поскольку банковские карты не удовлетворяют минимальным требованиям безопасности и надежности при использовании в Сети, Online-платеж с карты на WM-кошелек НЕВОЗМОЖЕН. Система WebMoney Transfer не может проверить такой платеж и убедиться в том, что он совершен истинным владельцем банковской карты.

В связи с этим единственным вариантом перевода средств с вашей банковской карты на WM-кошелек является банков-



ский перевод со счета карты. Осуществить такой перевод можно только в банке, выдавшем карту (непосредственно в офисе банка, либо воспользовавшись услугой интернет-банкинга (клиент-банк).

Банковские реквизиты и примечание к платежу, с которыми можно пополнить кошелек банковским переводом, необходимо получать на сайте [banking.webmoney.ru](http://banking.webmoney.ru), а о том, как именно совершить банковский перевод по этим реквизитам с вашего счета в банке (вашей карты), необходимо проконсультироваться с самим банком.

### ПЛАНИРОВАНИЕ БЮДЖЕТА И АВТОМАТИЗАЦИЯ Сервис **Capitaller.ru** ([www. capitaller.ru](http://www.capitaller.ru))

Относится к сервисам «Планирования бюджета и автоматизации». Capitaller — это специализированная версия программы WM Кеерг, реализующая коллективный доступ к кошелькам и управление средствами в соответствии с различными алгоритмами, назначаемыми пользователями для автоматизации проведения операций. Полнофункциональный доступ к сервису Capitaller имеют пользователи с персональным аттестатом. На сервисе Capitaller осуществлены такие возможности:

- создавать Бюджетные Автоматы (БА);
- настраивать автоматы бюджетирования процессов и предприятий;
- определять и вести статьи расходов и доходов;
- настраивать кошельки на обслуживание бюджетных статей и выполнение различных правил распределения средств: по достижению на кошельке определенной суммы, частями в процентном соотношении к общей сумме, по определенным датам, с определенной периодичностью и т.д.;
- назначать ответственных за ведение статей бюджета, контролировать кошельки ответственных, передавать полномочия по управлению кошельками.

На один аттестат возможно зарегистрировать не более одного БА. Также один аттестат не сможет стать управляющим более одного БА. Если у инициатора есть непогашенные кредиты (кошелек WMC не пуст) регистрация БА невозможна.

Сервис Capitaller интегрирован с сервисом Shareholder, на котором осуществляется управление долями Бюджетных Автоматов, созданных на сервисе Capitaller.

Статистика сервиса Capitaller на 20.01.2008 г.: 383 зарегистрированных автомата, из них 36 публичных; всего кошельков: 9383; декларируемый объем фондов управления — 3.15, сформированный объем — 2,44 млн WMZ, держателей долей: свыше 43000.

**Сервис Banking WebMoney Transfer ([Banking.webmoney.ru](http://Banking.webmoney.ru))**

Служит для обеспечения ввода и вывода средств на/с кошельков с помощью банковских платежей. Все банковские операции в системе выполняются через сеть агентов уполномоченных системой или ее гарантами. Сервис позволяет:

- формировать заявки на выполнение банковских переводов и контролировать их выполнение;
- пополнять свои кошельки банковским переводом;
- просматривать детальные реквизиты банковских переводов на ввод средств в систему;
- просматривать детальные реквизиты банковских переводов на вывод средств из системы.

В настоящее время сервис позволяет работать с R-, U-, Z- и E-кошельками.

**Сервис массовых платежей ([Masspayment.wmtransfer.com](http://Masspayment.wmtransfer.com))**

Данный сервис позволяет быстро производить платежи с кошельков авторизованного WM-идентификатора на кошельки других пользователей платежной системы WebMoney, пополнять телефоны абонентов сотовых операторов и счета интернет-провайдеров, отправлять переводы на e-мейл (посредством сервиса [wm2mail](mailto:wm2mail)).

**Сервис оповещений (<https://notify.webmoney.ru>)**

Позволяет получать оповещения о поступлении на ваш WM-идентификатор средств, счетов и сообщений от других пользователей. По вашему выбору оповещения высылаются на e-мейл или мобильный телефон. Отправка сообщения происходит прямо в момент поступления новых данных. Тарифы сервиса — 0,01 WMZ за отправку 100 сообщений по e-мейл и 0,04 WMZ за каждое SMS-оповещение. [Merchant.webmoney.ru](http://Merchant.webmoney.ru)

**Сервис Merchant WebMoney Transfer (<https://merchant.webmoney.ru>)**

Служит для облегчения интеграции системы WebMoney Transfer с веб-сайтами с целью обеспечения автоматизированного приема средств клиентов за предлагаемые товары или ус-

луги. Лозунг сервиса: «Настрой прием WM на своем сайте за 5 минут!»

В настоящее время система WebMoney Transfer поддерживает несколько интерфейсов, позволяющих автоматизировать обработку платежей от клиентов и проведение выплат:

- **Web Merchant Interface** — позволяет быстро и с минимальными затратами дополнить свой веб-сайт или домашнюю страничку всем необходимым для того, чтобы начать принимать WM за предоставляемые вами товары или услуги;
- **Click&Buy Merchant Interface** — позволяет покупателю оплатить и получить товар на вашем веб-сайте одним кликом мышки; поддерживается начиная с версии WM Keeper Classic 2.2.0.9.

**WM Automation Interface** — набор интерфейсов, позволяющих создавать программы, выполняющие операции в системе WebMoney Transfer с использованием протоколов HTTPS и XML. [DigiSeller.ru](http://DigiSeller.ru)

### **Сервис DigiSeller (<https://digiseller.ru>)**

DigiSeller предлагает готовое решение для создания своего **собственного интернет-магазина**, при помощи готовых скриптов. Получив бесплатно скрипты от DigiSeller, вы снимаете с себя все издержки по созданию ПО интернет-магазина. DigiSeller взимает с каждой покупки в вашем магазине комиссионные 0,5%. Скрипты работают на любой платформе и не предъявляют каких-либо особых требований к вашему серверу. Вы можете самостоятельно установить эти скрипты за несколько минут.

Все продаваемые через ваш магазин товары автоматически помещаются на сервер DigiSeller.Ru и с него уже доставляются покупателю. Там же размещается ваш рабочий кабинет, из которого вы управляете работой вашего магазина и контролируете поступление средств от продаж на ваш счет. Все платежные сделки происходят мгновенно с использованием ведущих ЭПС. DigiSeller позволяет полностью автоматизировать учет продажи ваших товаров и прохождения платежей. Вы получаете готовое решение не только для создания интернет-магазина, но и для автоматизации всех ваших действий в рамках интернет-коммерции. Остается только подготовить достойный внешний вид сайта и начать привлекать покупателей. Эта задача облегчается путем регистрации на одной из успешно работающих торговых площадок (торговых сервисах), построенных по технологии DigiSeller, и за счет развитой агентской сети сервиса.

DigiSeller также предоставляет инструмент и огромный выбор цифровых товаров для создания своего **агентского магазина**. Чтобы начать работать в качестве агента, достаточно иметь свою страницу или сайт в Интернете. После регистрации вам как агенту сервиса будет предоставлен доступ к вашему персональному разделу. Просмотрите список товаров (рекламных мест), размещенных в сервисе, и выберите те, которые с вашей точки зрения должны хорошо продаваться. После этого просто разместите автоматически сформированный html-код на ваших веб-страницах. В результате на вашей странице появится таблица, в которой отобразятся выбранные вами услуги или товары. Если кто-то из ваших посетителей воспользуется предложением и купит товар, то вы получаете как минимум 1% от суммы сделки. Начисление средств происходит автоматически на ваш личный счет, доступ к которому вы получаете сразу после регистрации. В любой момент вы можете их снять и перевести на свой кошелек.

Процессы создания интернет-магазина и подключения к агентской программе очень просты и займут всего несколько минут.

Статистика сервиса на 19.01.2008 г.: 72 000 агентов, 54 тыс. продавцов продавали через сервис 131000 товаров. За сутки в сервисе произошло свыше 1400 продаж и появилось свыше 250 новых покупателей. Объем продаж в IV квартале 2007 г. превысил 2,2 млн WMZ.

### **Сервис WebMoney.files (<http://files.webmoney.ru>)**

Появившийся в 2006 г. сервис для обмена файлами p2p: залитый на сервер файл покорно ждет, пока адресат скачает его. Авторизация по WMID, зашифрованный канал передачи данных и доступность файла только для конкретно заданного получателя делает сервис очень защищенным, благодаря чему его можно смело использовать для передачи конфиденциальной информации.

### **БЕЗОПАСНОСТЬ И АВТОРИЗАЦИЯ**

#### **Сервис безопасности (<http://security.webmoney.ru>)**

Технология WebMoney Transfer разработана с учетом современных требований безопасности, предъявляемых к системам управления информацией через Интернет.

Установление истинности информации является ключевым моментом в обеспечении безопасности любых данных, проходящих через Систему.

WebMoney Transfer предусматривает 3 типа аутентификации: 1) с помощью файлов с секретными ключами. Для запуска WM Keeper Classic необходимы: уникальный 12-значный WM-идентификатор, пароль (назначается пользователем), а также файлы с секретным ключом и кошельками, которые хранятся в памяти компьютера; 2) с помощью персональных цифровых сертификатов; с помощью системы авторизации e-Num, обеспечивающей наиболее высокий уровень безопасности информации. Принципиальное новшество заключается в том, что критичные персональные данные больше не нужно хранить на самом компьютере. Авторизация обеспечивается за счет использования одноразовых сеансовых пар: числа-логина и числа-пароля, которые меняются каждый раз при входе в систему и не повторяются. Защита обеспечивается как средствами криптографии, так и на архитектурном уровне с помощью так называемого одноразового шифроблокнота. Секретный ключ для доступа к данным хранится не в компьютере, а в мобильном телефоне пользователя, что позволяет использовать его при работе с различных компьютеров, а также исключает риск порчи или хищения ключа троянскими и другими вредоносными программами.

Архитектура системы исключает несанкционированный доступ к WM-кошелькам пользователей и не позволяет проводить расчеты с использованием WM-кошельков, на которых нет средств.

Все операции в системе — хранение WebMoney на кошельках, выписка счетов, расчеты между участниками, обмен сообщениями — совершаются в закодированном виде с использованием алгоритма защиты информации, подобного RSA, с длиной ключа более 1040 бит. Для каждого сеанса используются уникальные сеансовые ключи, что обеспечивает гарантированную конфиденциальность сделок и обмена информацией.

На системном уровне обеспечивается устойчивость по отношению к обрывам связи. При совершении транзакции средства всегда находятся либо на WM-кошельке отправителя, либо на WM-кошельке получателя. Промежуточного состояния в системе нет, поэтому принципиально невозможна ситуация, когда WM-средства будут потеряны.

Помимо встроенных технологических механизмов в системе поддерживаются дополнительные сервисы, которые пользователи настраивают самостоятельно.

При регистрации участнику WebMoney Transfer присваивается уникальный номер — 12-значный WM-идентификатор

(WMID), необходимый для работы в системе. Для удостоверения личности владельца WM-идентификатора в системе действует WM-аттестация. Пользователи системы могут использовать автоматизированные средства для идентификации и аутентификации участников при построении своих приложений.

При желании с помощью настроек программы WM Кеерер вы можете закрыть ваши персональные сведения (имя, фамилию, e-мейл, почтовый адрес и т.п.) от просмотра другими участниками WebMoney Transfer. В этом случае при совершении сделок вторая сторона не сможет получить указанных сведений о вас. Если в дальнейшем ваш торговый партнер потребует от вас указания некоторых из вышеперечисленных личных сведений и вы согласитесь с этим требованием, то настройки программы WM Кеерер позволят сделать эту информацию доступной. По Вашему WM-идентификатору невозможно определить номера используемых вами WM-кошельков. При желании вы можете установить на своем компьютере любое число версий WM Кеерер и входить в систему под разными WM-идентификаторами

#### **Арбитражный сервис (<http://arbitrage.webmoney.ru>)**

Постоянно действующий сервис разрешения споров между участниками системы WebMoney Transfer. Разбирательство спора в арбитраже призвано обеспечить:

- защиту прав и интересов участников системы и самой системы;
- быстроту и экономичность процедуры разрешения спора;
- сохранение партнерских отношений спорящих сторон, несмотря на имеющиеся между ними разногласия.

#### **Основные функции арбитража:**

**А. Регистрация, рассмотрение и принятие решений по претензиям, которые могут подаваться как участниками системы, так и иными интернет-пользователями.**

Это любые претензии к участникам системы, ведущим противоправную, незаконную или аморальную деятельность в Сети с использованием WM-реквизитов (мошенничество, рассылка спама, нарушение авторских прав и т.д.). Претензии подаются бесплатно. Все претензии просматриваются сотрудниками сервиса, и в случае подтверждения фактов, изложенных в претензии, принимаются меры (блокировка WM-идентификатора, закрытие сайта, на который поступила претензия и т.д.). Претензии рассматриваются в срок до 1 недели с момента реги-

страции. Претензии на участников системы с более высоким, чем у заявителя, аттестатом и претензии от неучастников системы WebMoney Transfer учитываются и публикуются на сайте только после их проверки. Во всех других случаях поданные претензии сразу же становятся доступными для просмотра. На сайте сервиса также публикуются:

- топ 20 WMID по числу претензий;
- топ 20 сайтов, использующих WebMoney, по числу претензий;
- все сайты, использующие WebMoney, на которые поданы претензии.

Б. Регистрация, рассмотрение и принятие решений по искам, поступающим со стороны участников системы, пострадавших от действий других участников в результате совершения тех или иных конфликтных WM-операций между ними.

Это претензии, вызванные непризнанием платежа, непризнанием обязательств по платежу (отказом в предоставлении товара или услуги), протестом против проведения платежа (в случае кражи средств с кошелька) и т.д. Иски подаются только участниками системы. Для подачи иска необходимо через сайт сервиса предоставить исковое заявление с подтверждающей информацией и оплатить арбитражный взнос. Иски рассматриваются комиссией, состоящей из Арбитров (трех участников системы — владельцев аттестата регистратора). Первый — представитель системы WebMoney Transfer, второй — выбирается заявителем и представляет его интересы, третий — выбирается ответчиком.

Арбитры получают в системе интерфейс для обмена информацией и ознакомления с данными о конфликте, в том числе и с журналами системы. После этого арбитрам предоставляется интерфейс для вынесения итогового решения большинством голосов<sup>1</sup>. Решение может заключаться в отказе или неутраче в обслуживании системой идентификатора ответчика, а также в определении условий доступа к спорным средствам или усло-

---

<sup>1</sup> Реплика от директора системы по внешним связям: «Если кто-то не согласен с его решением, то никто не отнимает права обратиться в суд или в милицию. И мы выполним все их требования. Арбитраж — это орган досудебных расследований, потому что 99% возникающих вопросов — типа «я у него за 3 цента купил песню Бритни Спирс, а он мне прислал Бетховена», и с этим в суд никто не пойдет. Но просто так, по заявлению пользователя, транзакция не возвращается».

вий мирового соглашения, если истец заявил о том, что оно достигнуто. Иски рассматриваются в срок до 1 месяца с момента регистрации. Сайт сервиса также публикует: опцию «Подать новый иск»; список исков, в которых вы фигурируете в качестве участника конфликта; список исков, разбирательство которых ведется публично; список арбитров, участвующих в рассмотрении исков.

**В. Регистрация контрактов** — электронных документов, создаваемых участниками системы и публикуемыми на сайте сервиса. Контракты определяют права и обязанности участников торговых сделок, совершаемых с использованием технологий системы, например: поставщиков товаров или услуг и покупателей, кредиторов и дебиторов и др. Арбитраж системы WebMoney Transfer будет принимать во внимание тексты контрактов при разрешении конфликтов, возникающих между участниками.

**Сервис аттестации** (<https://passport.webmoney.ru>)

WM-аттестат — это свидетельство, выдаваемое в цифровом виде участнику системы, предоставившему в Центр аттестации свои персональные данные. Физически аттестат является одним из атрибутов WM-идентификатора и означает его более высокий статус в системе по отношению к неаттестованным (псевдонимным) участникам. Получая аттестат, участник WebMoney Transfer добровольно отказывается от своей псевдонимности в системе, декларируя намерение не нарушать интересы других участников. Просмотр WM-аттестата любого участника системы WebMoney Transfer производится через сайт центра аттестации.

Технология WebMoney Transfer позволяет владельцу WM-идентификатора самостоятельно определять свой статус в системе в качестве физического или юридического лица. При этом как физические, так и юридические лица, сообщая о себе определенную информацию и предоставляя копии соответствующих документов, имеют возможность устанавливать, будут ли эти данные общедоступными или доступными только администрации Центра аттестации.

Чем выше статус WM-аттестата участника, тем эффективнее его бизнес в Сети, тем большее количество сервисов предлагает ему система WebMoney Transfer. Для владельцев интернет-магазинов, игровых порталов, рекламных площадок и любых



других ресурсов, предоставляющих платные услуги в Сети, WM-аттестат служит важным маркетинговым преимуществом, подтверждением их более высокого статуса в системе. Для пользователей интернет-ресурсов аттестат обеспечивает возможность получения (или предоставления) кредитов, открывает доступ к online-сервисам, интернет-биржам, информационным ресурсам, требующим персональной идентификации клиентов.

Любой участник системы может разместить на своем сайте символическое изображение, подтверждающее наличие у него WM-аттестата определенного типа со ссылкой на соответствующую страницу сайта Центра аттестации.

В 2007 г. аттестационным сервисом системы WebMoney Transfer выдано:

- персональных аттестатов: 10290 (прирост за год 53%);
- начальных аттестатов: 1650 (прирост за год 98%);
- формальных аттестатов: 456236 (прирост за год 54%).

За декабрь 2007 г. аттестационным сервисом системы WebMoney Transfer было выдано 1192 персональных, 238 начальных аттестатов и 45 307 формальных аттестатов. По состоянию на 01.01.2008 в системе действовало 62 регистратора из 10 стран и 350 персонализаторов из 20 стран.

### **Трастовый сервис (<http://trust.webmoney.ru>)**

Для снижения риска при совершении online-сделок владельцы кошельков могут создавать WM-трасты — объединяться с предполагаемыми партнерами для формирования совместных трастовых вкладов. Вносимые при создании траста средства служат залогом успешного проведения сделок, поскольку их возврат возможен лишь в случае выполнения его участниками заявленных обязательств.

Принцип работы сервиса основан на внесении участниками планируемой сделки залоговых сумм, размер которых назначается участником-инициатором по договоренности с другим участником (участниками) создаваемого WM-траста.

После формирования совместного вклада и размещения его на специальном трастовом кошельке происходит создание WM-траста. Начиная с этого момента, каждый из его вкладчиков может вернуть свои средства только при согласии на то остальных участников, т.е. при успешном проведении сделки, либо при выполнении всеми участниками заранее оговоренных условий. Доступ к средствам будет невозможен до тех пор, пока не достигнуто общее согласие.

На практике, чтобы невыполнение обязательств по сделке стало невыгодным, достаточно установить размер персонального вклада каждого участника WM-траста равным или превышающим общую стоимость сделки, к примеру, 105%.

Трастовый сервис позволяет создать все условия для успешного проведения сделок по купле/продаже, оказанию услуг, совместному вложению средств и т.п.

**Покупатели**, вступая в трастовые отношения с продавцами, получают гарантию качественного обслуживания в виде своевременно предоставленного товара или услуги, готовности обменять неподходящий товар, вернуть полную стоимость товара в случае его возврата и т.д. **Продавцы**, создавая WM-траст с покупателями, решают для себя сразу несколько проблем: это снятие недоверия потенциальных покупателей, не желающих рисковать своими деньгами, и снижение риска обмана со стороны клиентов, получивших услугу в кредит и не пожелавших за нее расплатиться. **Участники совместных кампаний**, формируя общий трастовый вклад, тем самым получают заверение в обоюдной чистоте намерений и согласии вести честный бизнес.

Трастовый сервис может быть полезен во множестве ситуаций, связанных с покупкой или продажей товаров, а также с любым другим вложением средств: Среди них:

**Online-расчеты.** В сети Интернет большинство сделок анонимны либо псевдонимны (то есть совершаются участниками, информация о которых не проверена). Создание WM-трастов — фактически единственный способ как потребителям товаров и услуг, так и продавцам застраховаться от недобросовестности других пользователей.

**Offline-расчеты.** Если второй стороной является юридическое лицо, возможны ситуации, когда оплаченная услуга предоставлена не в полном объеме либо некачественно. При этом поставщик отказывается выслушивать претензии, а обращаться в суд и не хочется, и некогда. Подобного можно избежать, если помимо заключения договора предложить представителям компании сделать совместный трастовый вклад в WebMoney Transfer.

**Создание трастовых компаний.** Если вы решили объединиться с вашими партнерами для воплощения или развития совместной бизнес-модели, выгодно исходить из реальных потребностей создаваемого бизнеса, вкладывая в него ровно

столько, сколько требуется, закрепив ваши договоренности с партнерами совместным трастовым вкладом.

### **Схема работы трастового сервиса**

Один из будущих участников создаваемого WM-траста — его инициатор (оферент) — выбирает в меню WM Кеерег'а пункт «Создать траст» и соглашается с правилами работы сервиса нажатием соответствующей кнопки. После этого он получает доступ к интерфейсу сервиса для ввода параметров, характеризующих создаваемый траст.

Обязательные параметры WM-траста:

- *название траста;*
- *общая сумма траста (включающая в себя вклады всех его участников);*
- *срок ожидания согласия на траст со стороны акцептантов (т.е. срок принятия условий и внесения залога другим участником(ми) траста. Если траст не будет создан по истечении этого срока, вклад инициатора возвращается на его кошелек, комиссия за перевод не взимается);*

Оptionальные параметры WM-траста:

- *комментарий к создаваемому трасту (цель, описание и т.п.);*
- *номер кошелька(ов) акцептантов (не указываются в случае размещения в Сети публичной оферты на создание траста с любым участником системы, пожелавшим принять заданные условия);*
- *минимальный срок действия траста (период, в течение которого залоги не могут быть отозваны ни при каких условиях. Используется для создания срочных трастов, предполагающих процентную ставку по трастовым вкладам);*
- *максимальный срок действия траста (период, по истечении которого внесенные залоги автоматически возвращаются владельцам. Если не указан, то в случае недостижения согласия по трасту сумма вклада будет находиться на кошельке трастового сервиса неограниченно долгое время);*
- *размер вклада каждого участника траста (если не указан, рассчитывается автоматически делением общей суммы траста на количество участников, в случае публичной оферты — делением этой суммы на 2).*

После подтверждения инициатором правильности ввода всех параметров в его адрес выписывается счет, после оплаты которого с кошелька инициатора происходит автоматическая

выписка счетов предполагаемым акцептантам (в случае публичной оферты счет выписывается после принятия ее условий нажатием соответствующей кнопки на сайте инициатора). После оплаты всеми акцептантами(ом) происходит создание WM-траста, при этом инициатору посылается соответствующее уведомление.

После оплаты счета акцептантами им обязательно нужно перейти по ссылке, переданной в счете, в поле «Адрес доставки». Начиная с этого момента и до момента аннуляции траста персональные вклады каждого участника блокируются на кошельке трастового сервиса.

Траст считается аннулированным, если за это высказались все без исключения участники данного траста, нажатием кнопки «Возвратить вклады». В момент аннуляции WM-траста заблокированные средства возвращаются их владельцам.

В зависимости от потребностей возможно создание WM-трастов следующих типов:

**Бессрочный траст.** Средства участников будут заблокированы на трастовом кошельке неограниченно долгое время — пока не будет достигнуто согласие сторон. Применим, когда выполнение обязательств по сделке может происходить в течение неопределенно долгого времени, например, при создании трастовых компаний с долгосрочным планом ведения бизнеса. Неограниченный срок траста назначается также участниками, желающими подчеркнуть неприемлемость для них негативного варианта развития событий.

**Траст с ограниченным начальным сроком.** Независимо от сроков достижения согласия участниками и поступления от них согласия на разблокировку траста (нажатием нужной кнопки) возврат размещенных средств будет возможен не ранее указанного при создании траста срока. Предусматривает начисление процентов по трастовому вкладу (от 0,1 до 1% в зависимости от установленного срока).

**Траст с ограниченным конечным сроком.** Независимо от того, было ли достигнуто согласие участниками, возврат размещенных средств будет произведен автоматически по истечении заданного срока. Применим, когда необходимо исключить риск бессрочной блокировки трастовых вкладов, в частности, при утрате одним из участников сделки контроля над своим WM-идентификатором (в случае смерти, болезни, внезапной смены места жительства и т.п.).

**Траст с равным долевым участием.** Предполагает внесение каждым из участников траста равных трастовых вкладов. Применим, когда степень возможного ущерба в случае невыполнения обязательств любой из сторон примерно одинакова.

**Траст с произвольным долевым участием.** Допускает внесение участниками траста различных по сумме трастовых вкладов. Применим, когда степень возможного ущерба в случае невыполнения обязательств любой из сторон может быть различной — пропорциональной размеру внесенного вклада, а также при создании коллективных трастов, когда поставщик услуги вносит вклад, равный суммарному вкладу возможных потребителей данной услуги.

**Траст с открытым списком участником (публичная оферта).** Используется интернет-магазинами и платными службами для повышения доверия к online-торговле и привлечения клиентов. Оферта размещается на сайте интернет-магазина в виде ссылки «создать траст» и сопровождается кратким комментарием о преимуществах трастовых отношений между поставщиками и потребителями товаров и услуг.

### Сервис Enum.ru

Сервис обеспечивает максимально стойкую защиту от несанкционированного доступа благодаря технологии, основанной на предоставлении уникального шифроблокнота каждому зарегистрированному пользователю.

На странице сайта, предусматривающей защищенный доступ, пользователь вводит свой e-мейл. Пользователю отображается контрольное число. Пользователь запускает в телефоне или Pocket PC приложение E-num и вводит контрольное число. После ввода, на дисплее телефона отображается число-результат. Пользователь вводит число-результат в поле авторизации на сайте и получает доступ к защищенным разделам. Пользователь не должен запоминать сложные пароли — схема «вопрос-ответ» («challenge/response») обеспечивает однозначную идентификацию клиента.

После однократной регистрации и установки шифроблокнота система обеспечивает авторизацию на интернет-сайтах, в системах электронной коммерции, электронного банкинга и на любых других ресурсах, подключенных к сервису.

Не требуется приобретать дополнительное дорогостоящее оборудование или оригинальные устройства для клиентского

доступа. Пользователю достаточно иметь мобильный телефон с поддержкой Java или карманный компьютер на базе Pocket PC.

Наличие web-интерфейсов, работающих по защищенному протоколу https, обеспечивает корпоративным клиентам возможность быстрой настройки своего сайта/системы электронного банкинга для работы с сервисом.

### Сервис Software Activation Service

WebMoney Transfer предоставляет разработчикам shareware-программ ряд технологий и сервисов, которые в своей совокупности позволяют:

- продавать программы в Интернете с мгновенным получением средств на свои WebMoney-кошельки **без посредников** (имеются в виду регистраторы);
- сразу же после оплаты покупателем предоставлять ему товар (инсталляцию, регистрационный код или ключ).

Сервис предлагает покупателям-участникам системы WebMoney Transfer использовать **KeeperID**: уникальный ID для пользователя WebMoney Transfer, который является функцией от идентификационных данных пользователя нашей системы и кода продукта (имеется в виду некий уникальный ID для этого продукта, но об этом см. ниже).

**KeeperID** всегда можно получить, если на компьютере установлен WebMoney Keeper (начиная с версии 2.2.0.5) и пользователь пользуется услугами WebMoney Transfer под тем идентификатором (WebMoney ID = WMID), через который он сделал покупку.

Разработчик shareware-программ может **бесплатно зарегистрироваться** в этом сервисе. Для этого достаточно иметь регистрацию в системе WebMoney Transfer.

После регистрации вы можете добавлять в базу данных сервиса свои продукты. Вы просто описываете ваш продукт и настраиваете **политику активации регистрационного кода продукта**. Вы можете установить, сколько раз покупатель может использовать регистрационный код, который он получил при покупке.

Таким образом вы можете контролировать то, сколько раз покупателю программы будет позволено использовать регистрационный код, который он получил при покупке.

Эта возможность позволит вам не опасаться того, что после покупки товар окажется на одном из пиратских CD.

Дополнительные возможности Software Activation Service:

- **«черный список»:** вы можете вносить WMID «неблагонадежных» участников системы WebMoney Transfer в этот список, и они никогда не смогут активировать регистрационные коды ваших продуктов, которые они получили незаконным способом. Разумеется, вычеркнуть «исправившийся» WMID тоже возможно;
- **разрешение спорных ситуаций:** пользователь мог по объективным причинам израсходовать отведенный ему лимит активаций. Если его аргументы покажутся вам убедительными, вы можете дать ему дополнительное количество активаций.

## БИРЖЕВЫЕ И КРЕДИТНЫЕ СЕРВИСЫ

**Кредитная биржа** (<http://credit.webmoney.ru>)

Полностью автоматический интерфейс, реализующий получение и выдачу кредитов в режиме Online и обеспечивающий удобство размещения заявок и поиска встречных предложений.

Вы можете зарабатывать на выдаче кредитов другим участникам. Внимательный анализ исходной информации претендента (аттестационные данные, кредитная история, паспортные данные, цель получения кредита, гарантии) поможет вам минимизировать возможные риски и получать прибыль за счет имеющихся у вас средств.

Биржа кредитов позволяет получать и выдавать коллективный кредит, когда каждый кредитор выдает только часть запрашиваемой суммы. Биржа не взимает за свою работу никаких комиссионных. Биржа обеспечивает одновременность переводов кредитных средств и долговых обязательств, что решает проблему неполучения кредита в ответ на переданные долговые обязательства.

Желающий получить кредит должен создать в WM Кеерг'е кошелек типа «С» (если он еще не создан) и сформировать заявку на получение кредита. После того как сумма кредита будет полностью набрана, на Z-кошелек кредитующего поступит соответствующее количество WMZ, а на D-кошелек кредитора — долговые обязательства в размере суммы, указанной к возврату. Одновременно может существовать только одна действующая заявка на получение кредита для каждого кредитующего.

Желающий выдать кредит создает в WM Кеерг'е кошелек типа «D» (если он еще не создан) и выбирает подходящую

заявку из списка заявок на получение кредита. Указанная кредитором сумма будет переведена с Z-кошелька кредитора на Z-кошелек биржи кредитов с протекцией сделки на срок действия заявки + два дня. Как только вся запрашиваемая кредитующим сумма будет предоставлена кредиторами, код протекции будет введен, средства будут переведены с кошелька сервиса на кошелек кредитующего, а долговые обязательства кредитующего поступят с его C-кошелька на D-кошелек кредитора. Если вся запрашиваемая сумма не будет набрана, заявка на получения кредита будет аннулирована, а код протекции вводиться не будет, и средства вернуться кредиторам по истечении срока протекции в полном объеме.

### **INDX.ru**

Сервис биржи INDX был подробно описан в предыдущей книге.

### **Exchanger.ru**

Предназначен для автоматического p2p-обмена различных валют и титульных знаков WebMoney между участниками системы WebMoney Transfer. Сервис представлен различными секциями, позволяющими проводить обмен электронных средств расчета, а также банковских платежей. Каждая из секций работает с одной из валют или системой переводов. В настоящее время доступны следующие виды обменов:

- *wm.exchanger.ru* — гарантированный взаимный обмен титульных знаков WMZ, WMR, WME, WMU, WMY, WMB, WMG;
- *egold.exchanger.ru* — взаимный двухсторонний обмен WMZ на USD E-gold /USD-переводы в платежной системе E-gold /;
- *wu.exchanger.ru* — взаимный двухсторонний обмен WMZ на WU (USD) /USD-переводы в системе денежных переводов Western Union/ и взаимный двухсторонний обмен WMR на WU (RUB) /RUR-переводы в системе денежных переводов Western Union/;
- *contact.exchanger.ru* — взаимный двухсторонний обмен WMZ на CONTACT (USD) /USD-переводы в системе денежных переводов CONTACT/ и взаимный двухсторонний обмен WMR на CONTACT (RUB) /RUB-переводы в системе денежных переводов CONTACT/;



- *wire.exchanger.ru* — взаимный обмен WMZ, WMR, WME, WMU на USD, RUB, EUR и UAH соответственно при помощи банковских переводов.

Секции сервиса функционируют по биржевому принципу. Во всех секциях, за исключением *wm.exchanger.ru*, обмен производится только после внесения возвращаемого страхового взноса. Сервис не взимает комиссии за свою работу. Обмен осуществляется на условиях, назначенных самими участниками обмена. Таким образом Exchange.ru позволяет минимизировать расходы на обмен и осуществлять сделки на наиболее выгодных для обеих сторон условиях.

### Сервис Shareholder.ru

Сервис управления долями Бюджетных Автоматов, размещенный в системе Capitaller. Интегрирован с сервисом Capitaller. Может использоваться для привлечения инвестиций для создания и (или) развития проектов и групп проектов, а также для ведения совместной деятельности по созданию, развитию и ведению бизнеса. Пользователи данного сервиса:

- управляющие Бюджетных Автоматов (БА) — пользователи, которые осуществляют администрирование БА, управляют персоналом и занимаются текущей операционной деятельностью БА;
- пайщики — пользователи, которые владеют долями Бюджетных Автоматов. Пайщиками являются и управляющие и партнеры и персонал и инвесторы;
- партнеры — пользователи, которые вместе с управляющими создавали проект и (или) совместно занимаются проектом, или со временем стали вести проекты в рамках БА или возглавляют некоторые направления в работе БА;
- инвесторы — пользователи, которые инвестировали средства в создание и развитие проектов методом покупки долей для получения прибыли от работы сервиса.

На сервисе Shareholder также проводятся голосования, инициируемые системой по поводу принятия новых типов титульных знаков системы WMT и решения других важных вопросов. В референдумах могут принимать участие все пользователи системы с аттестатом не ниже персонального и ненулевыми остатками на кошельках.

На сайте сервиса пользователь может просматривать реестр публичных и непубличных БА, пайщиком которых является. Для второго — нужно авторизоваться на сайте.

Предварительно авторизовавшись, пользователь может просматривать такую информацию о БА: реквизиты БА, Соглашение участников о совместной деятельности по управлению БА, Устав и Учредительную декларацию фонда управления БА, публичные отчеты по движению средств и историю выплат дивидендов БА.

Пользователь также может:

- становиться пайщиком БА путем покупки долей БА или получения долей от других пользователей;
- размещать предложения на продажу и покупку долей БА для любых покупателей;
- продавать и приобретать доли на открытых торгах по заявкам, выставленным другими участниками;
- размещать предложения на продажу и покупку долей БА для определенных покупателей;
- передавать или продавать доли определенным участникам;
- просматривать отчеты, отражающие движение средств на счетах БА;
- участвовать в голосованиях по вопросам управления БА;
- инициировать голосования по вопросам управления БА;
- получать дивиденды, приходящиеся на доли, находящиеся во владении;
- участвовать в обсуждениях на форуме, а также отдельных ветках форума, доступных только для владельцев долей соответствующих БА.

**Долговой сервис WebMoney** (<http://debt.wmtransfer.com>)

Единый и прозрачный способ организации долговых отношений между участниками системы с учетом их связей с другими участниками и статусом в этих связях.

Чтобы стать займодавцем, т.е. разрешать брать у вас WM-средства в долг, нужно установить для каждого заемщика из числа ваших корреспондентов **Лимит Доверия**. Лимитом доверия устанавливаются: максимальная сумма займа; срок и порядок возврата займа (сразу или по частям); проценты за использование; кошелек, с которого будут выдаваться средства. Все эти параметры определяются и регистрируются в Долговом Сервисе. При этом с ними должны согласиться и Займодавец, и потенциальный Заемщик. Для удобства каждому участнику системы WebMoney на основе открытых для него Лимитов доверия рассчитывается **Уровень доверия**. Значение Уровня дове-

рия тем выше, чем больше корреспондентов, открывших участнику Лимит доверия, чем больше объем средств, доступных по открытым Лимитам Доверия, и чем больше максимальный срок использования средств. Уровень Доверия характеризует участника системы, однако он не заменяет личного знакомства между Заемщиком и Заимодавцем!

Все операции с займами производятся только через Долговой Сервис. **Прямая передача средств с Кипера на Кипер** не является ни займом, ни возвратом займа!

Для получения займа Заемщик, на условиях заранее установленных Заимодавцем в Лимите Доверия, регистрирует сделку в сервисе, и нужная сумма переходит с кошелька Заимодавца на кошелек Заемщика. Когда срок сделки истек, либо досрочно (по обоюдному желанию), средства должны быть возвращены с того кошелька, куда они пришли — туда, откуда уходили. Если средств на этом кошельке окажется недостаточно, сервис будет пытаться списывать средства с других кошельков заемщика. Если и в этом случае средств будет недостаточно, то будут задействованы лимиты доверия, открытые должнику другими участниками системы — то есть погашение займа выполнится за счет средств, доступных Заимодавцу от других участников системы.

При каждом займе в сервисе Раутер регистрируются обязательства Заемщика на двойной объем займа (чтобы хватило на погашение основной суммы долга и процентов по нему, установленных Заимодавцем и теми участниками системы, с кого средства были взяты в рамках Лимитов Доверия). В процессе погашения Займа Долговой Сервис автоматически производит размен и погашение обязательств Раутер на погашаемую сумму. Обязательства Раутер регистрируются с использованием АСАП заемщика и являются юридически значимыми. То есть при невыполнении заемщиком условий возврата обязательства Раутер передаются заимодавцу в собственность (в виде номера и кода чека Раутер); вы можете подать на недобросовестного заемщика в суд и предъявить там эти обязательства.

Сервис назван «самым значительным функциональным обретением WebMoney в 2006 году». Благодаря сервису любой участник может предоставлять средства на его кошельках корреспондентам в долг. Это своеобразная замена кредитной бирже, более удобная.

## ОПЛАТА ТОВАРОВ И УСЛУГ

### Сервис **Megastock.ru**

На январь 2008 г. десятью самыми «густонаселенными» областями интернет-коммерции на сайте **megastock.ru** были: Ввод-вывод электронных валют (338 магазинов), Хостинг и домены (187), Казино и азартные игры (151), Онлайн-обмен электронных валют (117), Заработок и партнерские программы (84), Программное обеспечение (81), Реклама, баннерные сети (71), Продвижение и оптимизация сайтов (70), Магазины PIN-кодов (70), Техника (65). Для сравнения «нецифровая» группа товаров и услуг: Одежда, обувь, аксессуары (17 магазинов), Интерьер (15), Жилищно-коммунальные услуги (13), Продукты питания (9).

## ИНФОРМАЦИОННЫЕ СЕРВИСЫ

### Wiki.**webmoney.ru**

Главная особенность недавно запущенного проекта **wiki.webmoney.ru** — возможность наполнения его информацией самими участниками системы. Каждому термину или вопросу посвящена отдельная статья. В материалах много перекрестных ссылок друг на друга, что делает получение информации удобным.

### WebMoney Advisor

Встраиваемая в браузер (Internet Explorer, Firefox, Netscape Navigator) панель инструментов, которая знает все о сайтах, которые вы посещаете. Advisor подскажет, можно ли доверять веб-ресурсу, имеются ли о нем положительные или негативные отзывы. Функциональное меню позволит: просмотреть информацию о владельце сайта, оставить о нем свой отзыв или жалобу, быстро попасть в любой из многочисленных сервисов WebMoney.

Новые сервисы системы:

**Login.webmoney.ru** — единый сервис авторизации для всех сайтов системы.

**Processing.webmoney.ru** — прием платежей от клиентов, перевод на их банковские счета, выдача всех документов и реестров.

Система WebMoney Transfer предоставляет пользователю выбор.

В первом варианте ему не надо даже регистрироваться в системе — та берет на себя все технические и организацион-

ные вопросы. Вторая опция — самостоятельный контроль пользователя на каждой стадии прохождения WebMoney.

Порядок работы с сервисом processing:

1. Представитель Продавца оставляет заявку на регистрацию на сайте.
2. Сотрудники Гарантийного Агентства проверяют заявку, связываются с Продавцом, готовят договоры и другие документы к подписанию.
3. После подписания договора обеими сторонами сотрудники Гарантийного Агентства создают Личный кабинет Продавца и вносят в него банковские реквизиты, контактную информацию и другие необходимые для работы данные.
4. Разработчики Продавца внедряют и настраивают интерфейс приема платежей.
5. После проверки работоспособности интерфейсы переводятся в рабочий режим. Все готово к приему средств.

**WM Keeper Mobile** — приложение сервиса Телепат для расчетов между телефонными абонентами в режиме реального времени.

Keeper.Mobile 2.3.0 — это поддержка единой авторизации, работа с различными браузерами, удобные диалоговые окна... Это приложение собрало 170 000 регистраций, не считая 30 тыс. пользователей самого Telepat'a.

Для управления средствами Телепат предлагает два различных интерфейса — голосовое меню и WM Keeper Mobile. Для использования WM Keeper Mobile необходимо установить на телефон и (или) портативный компьютер java-приложение (мидлет). Все операции совершаются в режиме прямого доступа. Учет движения средств ведется программой автооператором, что исключает возможность ошибок или задержек. Сервис не взимает платы за регистрацию и использование интерфейсов.

Возможности WM Keeper Mobile:

- полноценное меню;
- синхронизация с кошельками;
- настройка личных данных;
- перевод средств;
- оплата услуг;
- моментальное пополнение счета;
- перенос и запоминание контактов;
- память на «последнюю операцию»;
- проверка баланса WM-кошельков;

- возможность передавать WM корреспондентам в контакти- листе;
- просмотр счетов;
- детализация;
- история операций;
- пополнение кошелька с помощью prepaid-карточ- ки/ваучера.

Нельзя не сказать и еще об одном нововведении.

### Титульные знаки WMG<sup>1</sup>

WebMoney Gold (WMG) — это принципиально новый для России вид электронных расчетов. Появление в июле 2007 г. в системе WebMoney электронных кошельков, обеспеченных золо- том, было не случайно.

Использование золотых и прочих металлических электрон- ных валют во многих странах не попадает под режим финансо- вого регулирования, обязательный для локальных платежных систем в национальной валюте; именно привязка к золоту по- зволяет платежным системам быть истинно глобальными. Для множества стран расчеты и привязка к доллару либо неудобны, либо непривычны или вообще невозможны. При этом золото является признанным эквивалентом. Наконец, есть множество людей и компаний, не доверяющих доллару и не желающих держать в нем свои накопления. Для них инвестиции в золото, чья история насчитывает тысячи лет, имеют особый смысл.

В отличие от e-gold и других американских систем, бази- рующихся на драгметаллах, полностью отсутствует комиссия за хранение и комиссия за ведение счета. Это означает, что ваши средства, хранящиеся в WMG, не будут таять со временем.

1 WMG эквивалентен 1 грамму золота 995-й пробы. Мак- симальная комиссия при переводе — всего 2 WMG, что суще- ственно меньше и 1500 WMR и 50 WMZ/WME.

Гарант по WMG — компания WM Metals FZE — был со- здан в ОАЭ, мировом центре торговли золотом (каждая третья тонна золота в мире продается или покупается в Эмиратах), имеет все разрешения и лицензии. Его владельцы — физические лица, как резиденты, так и нерезиденты ОАЭ. WM Metals прошла все процедуры и проверки, необходимые для получения статуса

---

<sup>1</sup> См.: *Петр Дарахвелидзе*. Средства, хранящиеся в WMG, не будут таять со временем // MoneyNews. 2007. 31 июля.

гаранта WebMoney, и имеет банковские счета в ведущих международных банках. Заключен договор с аудиторской компанией, и результаты аудита будут публиковаться на сайте.

Хранение слитков золота осуществляется в двух известнейших компаниях этого рынка — TransGuard и Brinks.

В Договоре Хранения Гаранта содержится довольно интересный пункт. «В случае, если масса Золота, подлежащего выдаче, не кратна/равна массе Золота в золотых слитках, находящихся в распоряжении Хранителя, а также в иных случаях по желанию Владельца Хранитель осуществляет выкуп Золота у Владельца на основании дополнительных соглашений». На практике, если количество WMG у пользователя составляет 995 (т.е. килограмм золота чистоты 995) и больше, он может приехать в компанию-Гарант в ОАЭ и забрать его. Он может также в ряде случаев подписать с Гарантом соглашение о доставке слитков в свою страну, а пользователь готов взять на себя расходы по доставке. Для всех остальных выкуп принадлежащих им титульных знаков WMG производится стандартно — выплатой на банковский счет в долларах США по текущему курсу.

#### 2.2.1.6. Вопросы безопасности

Всем — выйти из сумрака!

*Сергей Лукьяненко. Ночной дозор*

#### **Система заботится о безопасности пользователей**

Предоставим слово директору по внешним связям WebMoney Transfer П. Дарахвелидзе: «По поводу защиты от мошенников мы можем уверенно утверждать — если вы выполняете все наши рекомендации и рекомендации поставщиков антивирусного ПО — риск утратить ваши средства исчезающее мал и зависит только от вас самих.

Со своей стороны мы предоставляем все эффективные способы получить информацию о контрагенте и предоставить ее о себе самом, если вам дорого доверие ваших клиентов: 1) уровень аттестата (тип аттестата, начиная с Персонального показывает, что Система как минимум проверила представленные нам паспортные данные пользователя конкретного WMID); 2) BL — business level (показатель складывается по определенной формуле из времени работы пользователя в системе, количества его транзакций, оборота, отзывов и жалоб, если таковые

есть); 3) Арбитраж — орган для досудебного решения спорных вопросов.

Всегда при совершении сделки нужно собрать максимально возможное количество достоверной информации о вашем партнере — мы даем всем пользователям эту возможность, но не можем отвечать за ваше окончательное решение».

### Вопрос обратимости платежей

Есть у системы ответ и на вопрос о «возвратности платежей»: «В последней версии Keeper Classic непосредственно в меню есть такая опция, как «Вернуть платеж». Кроме того, можно вернуть незавершенный входящий платеж с протекцией сделки отправителю. Убежден, что этого достаточно. У нас никогда не будет chargeback в банковском смысле этого слова, поскольку это входит в фундаментальное противоречие с природой цифровых товаров и услуг, копию которых можно получить бесплатно и моментально, а оригинал «вернуть» продавцу»<sup>1</sup>.

Политика системы в области безопасности платежей такова: «Надо учитывать, что чем больше компания, тем чаще она попадает под прицел мошенников. Наша система обеспечивает самый высокий уровень безопасности из всех имеющихся на рынке решений, однако и в ней бывают случаи хищения средств у беспечных пользователей. Практически все вирусы и трояны пишутся сейчас в расчете на хищение финансовых данных, ключей и паролей, в том числе от кошельков WebMoney. Но мы хорошо понимаем, что средний хакер всегда квалифицированнее, чем средний пользователь. Поэтому несмотря на то, что при подписании пользовательского соглашения человек расписывается в том, что только он ответственен за сохранность ключей паролей и т.д., мы должны по возможности помешать взлому его ПК.

В каждой версии WebMoney Keeper появляются новые технологические решения, препятствующие взлому, в последнюю из них, в частности, встроена система ENUM — специальная программа, которая устанавливается на любой мобильник или КПК, оснащенный Java, и представляет собой одноразовый шифр-блокнот. Технология реализована так, что незаконно войти на ваш аккаунт можно только, украв ваш мобильный. Есть еще

---

<sup>1</sup> Петр Дарахвелугзе. WebMoney Transfer принадлежит не менее 70% рынка // MoneyNews. 2007. 25 дек.



целый ряд защитных механизмов — например, хранение ключей в специальных устройствах-токенах. Мы, вообще отказались от логина-пароля как средства аутентификации — это просто архаизм. Но, разумеется, без содействия пользователя полной победы над хакерами достичь нельзя. Это бесконечная война, которая будет продолжаться»<sup>1</sup>.

### Сотрудничество с «органами»

«Когда речь заходит о запрещенной деятельности, то по запросу официальных органов мы блокируем кошелек и выдаем им необходимые данные в соответствии с законодательством. Более того, мы принимали участие не в одной международной операции по поимке лиц, связанных с детской порнографией, кардеров и т.д. Только за 2005 г. мы отработали свыше 240 запросов от правоохранительных органов».

Политика системы в области интернет-расчетов по банковским картам такова<sup>2</sup>:

«Можно ли совершать покупки по банковской платежной карте (выданной сервисом, либо вне его) в сети Интернет?

Изначально банковские карты создавались исключительно для Offline-платежей. Банковская платежная карта — удобное средство для совершения покупок в обычных магазинах или получения наличных в банкоматах. Описывать все достоинства применения карт в обычной не виртуальной жизни не имеет смысла, так как они всем известны.

А на особенностях использования банковских карт в Сети стоит остановиться подробнее.

С одной стороны, расплачиваться по банковской карте в Сети достаточно просто и удобно. Банковские карты используются для оплаты товаров и услуг у подавляющего большинства западных и очень многих российских Web-ресурсов. Но в то же время:

- банковские карты не позволяют производить переводы с карты на карту;

<sup>1</sup> *Петр Дарахвелидзе*. Пора понять, что банковские правила и стандарты взаимоотношений банка с покупателем и продавцом — это прошлый век // [www.cnews.ru/reviews/free/payments/int/webmoney/](http://www.cnews.ru/reviews/free/payments/int/webmoney/)

<sup>2</sup> Вопрос и ответ на него взяты с официального сайта системы. Далее в рассказе о российских ЭПС, также, где это не оговорено особо, прямые цитаты заимствованы с официальных сайтов соответствующих ЭПС.

- серьезным минусом применения банковских карт в Сети является тяжелое наследие Offline в виде операций типа MOTO (mail order telephone order).

Суть операций по банковским картам, совершаемым через Интернет, заключается в том, что заплатить по карте может не только ее владелец. Любой человек, узнавший номер вашей карты, может заплатить вашими деньгами практически в любом интернет-сервисе. Номер и другие реквизиты вашей карты могут быть украдены у вас когда угодно и где угодно. Приведем лишь несколько вариантов кражи реквизитов карты: на современном этапе развития технологий безопасности перехватить номер вашей карты в Сети практически невозможно, но чаще всего это и не требуется. Реквизиты карт воруются непосредственно в банках или магазинах. Хакеры могут взломать базы данных магазина или банка, если они не надежно защищены. Получение данных возможно и в случае, когда сотрудник магазина или банка становится соучастником злоумышленников. Банальные увольнения сотрудников банков или магазинов могут привести к тому, что сотни тысяч реквизитов банковских карт окажутся в руках мошенников. Хочется отметить, что в большинстве случаев виноват во всем обычный INSIDE (халатное или преднамеренное разглашение приватной информации). Еще один вариант кражи вероятен, если официант ресторана или бара, на пару минут взявший прокатать вашу карту, переписет себе ее реквизиты. Самый же простой способ украсть реквизиты — подсмотреть их, стоя рядом с владельцем кредитки возле банкомата или в магазине.

Резюмируя, мы рекомендуем вам придерживаться следующих правил.

- Категорически не используйте обычную банковскую платежную карту в сети Интернет.
- Для оплаты товаров и услуг в Сети пользуйтесь средствами, обеспечивающими электронно-цифровую подпись (ЭЦП) — платежными системами (WebMoney Transfer), системами интернет-банкинга, банковскими смарт-кратами. В этом случае вы (и никто другой) будете распоряжаться своими деньгами.
- Если у вас появилась чрезвычайная необходимость заплатить банковской картой в Сети, платите только на известных и хорошо защищенных сайтах.

- Не храните на карте много денег. Если вы полагаете, что реквизиты карты могли быть скомпрометированы, пополняйте карту небольшими суммами по мере необходимости. Идеальный вариант для вынужденных платежей по карте — получение виртуальной карты. Данной карты не существует физически, а есть только ее номер. Пополнять карту нужно со счета в банке или платежной системе с помощью ЭЦП суммой, необходимой для текущей покупки, так, чтобы остаток на карте всегда был равен 0.
- Будьте осторожны при использовании карты в Offline. Если при платеже вам говорят, что вводить ПИН-код не нужно, и более того хотят забрать у вас карту и отлучиться на время платежа, то лучше воздержитесь от такого платежа. В идеале необходимо исключить любые платежи, при которых не используется ПИН-код. Ни в Сети, ни по факсу, ни телефонному оператору реквизиты своей карты лучше не передавать».

Поговорив о типичной и крупнейшей системе интернет-платежей, перейдем к рассмотрению других крупных игроков. Среди них немало и систем т.н. шлюзового типа, не имеющих собственных платежных инструментов в виде электронных денег и пользующихся в качестве платежного средства национальной валютой.

### 2.2.2. CYBERPLAT ([www.cyberplat.ru](http://www.cyberplat.ru))

Уровень проникновения сотовой связи в России уже превысил 100%. Произошло это во многом благодаря многолетним усилиям платежной системы CyberPlat, обеспечившей абонентам сотовых операторов повсеместную доступность точек приема платежей, возможность осуществлять минимальные платежи, мгновенное пополнение счета и безопасность транзакций.

*Андрей Грибов, Генеральный директор  
ОАО «КИБЕРПЛАТ»*

*Статус:* платежный шлюз и карточная система.

*Год создания:* 1997 (запуск — 1998). Первая транзакция в российских ЭПС — пополнение счета абонента оператора сотовой связи «Билайн» — 12 августа 1998 г.

*Юрисдикция:* Россия.

*Владельцы:* Образована как внутреннее подразделение банка «Платина» (разработана совместно с фирмой «Инист»). В отдельное юридическое лицо компания выделена в 2000 г.

*Ключевые топ-менеджеры:* Генеральный директор Андрей Грибов.

*Наличие лицензий, патентов:* В системе CyberPlat® подлинность чека (принадлежность его Клиенту, отсутствие в нем посторонних изменений) определяется по ЭЦП при авторизации чека в Банке. Для разбора конфликтных ситуаций, связанных с оспариванием подлинности чека (или любого другого электронного документа), на сервере помещена программа автономной проверки ЭЦП. Эталонная версия этой программы 19 июня 1998 г. сдана на хранение нотариусу г. Москвы Корсику Константину Анатольевичу, лицензия № 005457 от 11 апреля 1998 г. С помощью этой программы любой Покупатель может проверить, действительно ли ЭЦП, поставленная под вызывающим сомнение чеком, является его подписью.

*Оргструктура:* ОАО «Cyberplat.com». 7 региональных дирекций по России. Сообщается о бизнесе на Казахстане, Узбекистане и на Украине.

*Официальный аудитор системы* — «БДО Юникон».

*Целевая аудитория пользователей:* физлица, госорганы. По данным компании,  $\frac{2}{3}$  населения РФ платят через нее. Есть решения B2B. «Участниками платежной системы CyberPlat сегодня являются все крупнейшие операторы мобильной и фиксированной связи, коммерческого телевидения, охранных систем, интернет-провайдеры, жилищно-коммунальные предприятия и энергетические компании, а также многочисленные банки, торговые и терминальные сети».

*Определение системы:* интегрированная ЭПС, включающая функционал электронного документооборота, включая платежный шлюз; эквайринг в Интернет; а также Интернет банк-клиент. Платежи со счетов плательщиков в банках-участниках системы производятся на любой банковский счет, в том числе внешний. «Независимая мультибанковская платежная система транснационального масштаба».

*Основной платежный инструмент:* две ключевые технологии: CyberCheck и CyberPOS. Первая из них является закрытой (вывод средств из нее невозможен) подсистемой обслуживания транзакций клиентов-покупателей, зарегистрированных

в CyberPlat и, по сути, представляет собой защищенный документооборот по совершению сделок и их оплате в режиме реального времени. CyberPOS предназначена для обеспечения эквайринга платежных карт в Интернете.

*Ключевые продукты:* прием платежей в пользу операторов сотовой и проводной связи, IP-телефонии, кабельного и спутникового телевидения, провайдеров Интернет, за коммунальные услуги

*Процессинговый сервис.* В марте 2007 г. ЭПС объявила о запуске в эксплуатацию новой версии процессинговой системы. Изменения в аппаратно-программный комплекс ЭПС позволили без расширения серверного парка увеличить пропускную способность системы более чем вдвое. Система способна обрабатывать свыше 1,5 млн транзакций в час или более 400 транзакций в секунду (обычная операционная нагрузка на систему — 75, в предпраздничные дни — 90 транзакций в секунду). В пиковые моменты загрузки, в том числе и тогда, когда из-за технических сбоев не действуют другие платежные системы или сразу после восстановления работоспособности биллинговых систем операторов связи, поток платежей через «КиберПлат» существенно возрастает, вплоть до 110 транзакций в секунду. Таким образом, система имеет 4-кратный запас производительности и операционной устойчивости даже в чрезвычайных ситуациях.

В сентябре 2007 г. ЭПС ввела в эксплуатацию новую систему предпроцессинга, расширяющую функциональные возможности по управлению и удаленному мониторингу работоспособности терминальных сетей. Система позволяет управлять сетью cash-in и POS-терминалов для приема платежей, используя единый интерфейс. Возможности системы предпроцессинга позволяют создавать иерархию субагентов (например, филиалы большой сети в разных городах), объединять точки приема платежей в группы, создавать виртуальные счета и управлять системой лимитов, устанавливаемых по этим счетам. Среди декларируемых преимуществ предпроцессинга: возможность приема платежей в пользу локальных операторов, возможность выбора платежной системы в автоматическом режиме, универсальность, многофункциональность, высокая надежность, отказоустойчивость и доступность.

Все транзакции в системе являются неоспоримыми и обеспечиваются ЭЦП сторон. Алгоритм проведения платежа в CyberPlat состоит из двух этапов с обязательной авторизаци-

ей плательщика в биллинговой системе провайдера услуг. Каждый этап проведения транзакции представляет из себя набор вложенных циклов, внутри каждого из которых происходит расшифровка ЭЦП.

*Декларируемые конкурентные преимущества.* Высокая скорость проведения операций пополнения лицевых счетов (в среднем 2 секунды), высокая защищенность и неоспоримость транзакций благодаря использованию механизмов ЭЦП и проведения платежа в два этапа — через обязательную авторизацию плательщика в биллинге оператора, комфортные условия сотрудничества для партнеров — дилеров, непосредственно принимающих платежи у населения: удобный модуль регистрации новых дилеров, партнерская программа, предлагающая партнерам постоянное вознаграждение, предоставление доступа к исходным кодам программных продуктов системы и др. Декларируемые в рекламных материалах преимущества системы:

- крупнейшая платежная система;
- первая платежная система в России;
- восьмилетний опыт работы;
- законность операций;
- использование электронно-цифровой подписи;
- вознаграждение в режиме on-line;
- повышенная отказоустойчивость;
- круглосуточная техническая поддержка.

*Тарифы:* для физлиц — 30 руб. платежа и 30 руб. повторная генерация ключей, остальное бесплатно.

*Применяемые договорные схемы:* при осуществлении платежа в подсистеме CyberCheck у каждого из участников сохраняется комплект электронных документов, которые заверяются ЭЦП сторон.

*Мультивалютность:* «переводы за границу осуществляются за пределами системы традиционным способом».

*Структура платежей: данные за 2005 год: преобладающие регионы:* ЦФО, ПФО, ЮФО. 97% оборота — оплата услуг мобильной связи. 66% платежей — от 1 до 5 дол. Сумма средней транзакции — 5,6 дол. На декабрь 2007 г. 94% оборота — платежи за мобильную связь, 2,5% — за коммерческое ТВ, 1% — за Интернет и IP-телефонию, 1% — за жилищно-коммунальные услуги и электроэнергию, остальные 1,5% — платежи за фиксированную связь, системы охранной сигнализации, погашение кредитов и др.

*Динамика и обороты системы:* еще в 2001 г. занимала 90—95% рынка с годовым оборотом в 57 млн дол. Итоги 2005 г. — 1,1 млрд дол., 200 млн платежей. За 2006 г. оборот CyberPlat составил 2,64 млрд дол. На 2006 г. работало 22 000 точек приема платежей, на июнь 2006 г. ЭПС интегрировала 60 платежных шлюзов к провайдерам услуг. Апрель 2007 г. — 100 млн транзакций в месяц, 54 000 магазинов, 66 500 точек приема платежей. В 2007 г. общий оборот ЭПС — 4,7 млрд дол., проведено 1,2 млрд платежей.

По данным самой системы, она собирает около 20% выручки всего мобильного рынка России, а по количеству транзакций превосходит Центральный Банк, международные платежные системы Visa и MasterCard в России вместе взятые.

Осень 2007 г. — количество точек приема платежей CyberPlat уже более чем в 2 раза превышает количество отделений всех российских банков. Сеть приема платежей CyberPlat составляет свыше 75 тыс. точек, а с учетом субдилерских точек приема платежей — превышает 100 тыс. в 5 странах.

Компания принята во всемирную GSM Ассоциацию.

### 2.2.3. ОСМП ([www.osmp.ru](http://www.osmp.ru))

...показатели были достигнуты за счет развития регионального покрытия и увеличения количества сервисов для наших абонентов.

*В. Лопатин, генеральный директор ОСМП*

*Статус:* платежный шлюз.

*Год создания:* 2004 г.

*Юрисдикция:* Россия.

*Владельцы:* АКБ «Русский инвестиционный клуб» (?), Андрей Романенко.

*Ключевые топ-менеджеры:* генеральный директор Владимир Лопатин.

*Наличие лицензий, патентов:*

*Лицензия на услуги связи в сети передачи данных.*

*Лицензия на телематические услуги связи.*

*Оргструктура:* Банки-партнеры: «Русинвестклуб», «Внешторгбанк» и «Альфа-банк». Филиалы в регионах, на Украине, в Грузии и Казахстане.

*Целевая аудитория пользователей:* дилеры (предприниматели, организации и ПБОЮЛ)

*Определение системы:* Платежная Система построена на основе использования терминалов, позволяющих кассиру за несколько секунд принять платеж и получить подтверждение о его выполнении. Дилер Платежной Системы на условиях, указанных в договоре, получает идентификатор его лицевого счета в Платежной Системе. Чтобы начать работу, дилеру необходимо внести сумму, обеспечивающую платежи, на свой лицевой счет.

*Основной платежный инструмент:* платежный терминал самообслуживания

Система решает проблемы дилера в области организации, учета, анализа взаимных расчетов. Для этого создан программный комплекс «Модуль администратора». Дилер имеет возможность: отслеживать проведение платежа в режиме онлайн; сократить бумажный документооборот; применять единую налоговую схему по всем платежам; не распылать финансовые потоки и отчетность по разным операторам; уменьшить нагрузку кассиров и бухгалтеров; легко организовать субагентскую сеть.

*Ключевые продукты:* оплата услуг мобильной связи, интернет-провайдеров, коммерческого телевидения и IP-телефонии, пополнение счетов других ЭПС, оплата услуг ЖКХ, техническая поддержка и инкассация. Планируется ряд новых сервисов: продажа авиа и ж/д билетов, билетов в театры и кинотеатры Москвы, погашение банковских кредитов.

*Декларируемые конкурентные преимущества.* ОСМП — это «первая и единственная на российском рынке компания, которая осуществляет полный комплекс услуг, начиная от производства автоматов самообслуживания по индивидуальному заказу, разработки программного обеспечения, и заканчивая техобслуживанием оборудования и инкассацией». Терминалы получают возможность проводить операции по приему платежей в момент поступления денежных средств на счет дилера. Расчеты с Системой проводятся в режиме реального времени — с каждым платежом уменьшается сумма гарантийного перечисления на счету дилера. ОСМП обеспечивает агентам высокотехнологичный процессинг и конкурентное качество предоставляемого оборудования.



Компания успешно сотрудничает с ЗАО АКБ «Русский Инвестиционный Клуб», который с сентября 2007 г. является обслуживающим банком системы. АКБ «Русинвестклуб» имеет уникальную IT-инфраструктуру, отвечающую современным технологическим требованиям, в том числе собственный дата-центр.

**Тарифы:** как таковых нет. Есть стоимость покупки и аренды оборудования и тарифы по вознаграждению дилера.

**Применяемые договорные схемы:** договор о порядке взаимодействия отражает:

**правовую сторону работы дилера:** агентская схема с предоставлением дилеру персонального идентификатора и обособленного счета;

**порядок обмена информацией:** защищенные технологии передачи данных с использованием предоставляемых Системой технических и программных средств, в режиме реального времени;

**порядок совершения платежей:** с соблюдением кассовой дисциплины, по правилам соответствующих операторов в режиме реального времени;

**порядок перечисления денежных средств:** банковские счета, сроки, отчетность, выплата вознаграждения дилеру.

Дилер вносит на свой лицевой счет в системе денежную сумму, ограничивающую объем принимаемых им платежей и обеспечивающую принятые платежи. Указанная сумма направляется операторам связи для покрытия будущих платежей.

**Мультивалютность:** мультивалютные купюроприемники CashCode способны принимать вместе с основной валютой РФ и стран СНГ дополнительно доллары и евро.

**Структура платежей:** ЦФО дает свыше 60% всех точек приема платежей компании<sup>1</sup>. За все годы работы системы платежи за мобильную связь составили в среднем 95%. Далее идут Интернет и IP-телефония — около 1,7%, доля коммерческого ТВ составляет 1,22%, на ЭТ приходится 1,12% и оплата ЖКХ составляет 1% оборота. Со временем снижается доля платежей за мобильную связь и растет доля платежей за услуги ЖКХ.

**Динамика и обороты системы.** Выручка системы росла так — 83 млн дол. по итогам 2004 г., 498 млн дол. по итогам 2005 г., 1,6 млрд дол. за 2006-й и 4,7 млрд дол. за 2007 г. На 1 апреля 2007 г. в системе было 48 тыс. точек приема платежей, каждую

<sup>1</sup> По итогам 2005 г.

секунду в системе проходило 170 транзакций. 31 декабря 2007 г. в ОСМП был преодолен порог в 7,5 млн транзакций в день. ОСМП лидирует по объему и темпам роста сети платежных терминалов (рост в 2,5 раза за 2007 г., до 120 тыс. терминалов к концу 2007 г.). В 2007 г. список провайдеров, услуги которых можно оплатить через ОСМП, вырос со 155 до 390. Показатели лета 2007 г.: ежедневно оборот одного терминала ОСМП минимум в 1,5 раза превышает аналогичные показатели остальных игроков рынка. В июне 2007 г. начал работу проект по оплате счетов ГИБДД для автовладельцев (процессинг ОСМП). Автоматы самообслуживания стоят более чем в 15 точках столицы. В мае 2007 г. был выигран тендер на установку и обслуживание платежных терминалов в офисах продаж компании Мегафон по всей России.

*ОСМП в странах СНГ.* Объем продаж компании ОСМП по странам СНГ в 2007 году составил более 78 млн дол. Открыты представительства ОСМП в Грузии, Казахстане, Украине, Таджикистане, Узбекистане и Армении, в планах — Молдавия и Беларусь. В Грузии ОСМП является единственной работающей международной ЭПС и не имеет конкурентов. За первый год работы в стране ежемесячно оборот компаний увеличивался в 1,5 раза. В Казахстане, Украине и Грузии продается вся линейка автоматов ОСМП. Совокупное количество точек оплаты ОСМП в странах СНГ составляет 5000, две трети из которых составляют автоматы самообслуживания.

#### 2.2.4. ЯНДЕКС.ДЕНЬГИ ([www.money.yandex.ru](http://www.money.yandex.ru)).

Мы планируем сделать Яндекс.Деньги еще более массовым продуктом, еще более удобным для повседневного использования вне зависимости от технической квалификации владельца кошелька.

*Евгения Завалишина, Генеральный директор системы Яндекс.Деньги*

*Статус:* Система цифровой наличности.

*Год создания:* 1998 (в нынешнем виде запущена в 2002 г.).

*Юрисдикция:* на технологии PayCash работает не только система Яндекс.Деньги в России, но и платежные системы в США — Cyphermint PayCash System, DramCash в Армении, Украине — «Интернет.Деньги».

*Владельцы:* 2002—2006 гг. — Интернет-холдинг «Яндекс» и компания Paycash (владелец — банк «Таврический», в прошлом один из акционеров и операторов системы); с 2007 г. — Интернет-холдинг «Яндекс».

*Ключевые топ-менеджеры:* генеральный директор Евгения Завалишина.

*Наличие лицензий, патентов:* на технологию PayCash, на базе которой построена «Яндекс.Деньги», Банком России выдана в 2002 г. лицензия (единственная в России) и дает банку «Таврический» право на эмиссию prepaid-финансовых продуктов. (Фактически не используется.)

Компания PayCash также декларировала наличие у нее следующих документов:

- лицензия на деятельность в области защиты информации № 976 от 5 декабря 2001 г., выданную Гостехкомиссией при президенте РФ;
- свидетельство № 2000610577 о регистрации «программного комплекса, учитывающего взаимные денежные обязательства участников расчетов через сеть Интернет», зарегистрированного в Роспатенте 4 июля 2000 г.;
- патент на изобретение «Способ проведения платежей (варианты)» за номером 2157001, выданный Роспатентом 25 ноября 1998 г. (способ описывает механизм проведения платежей в системе);
- патент на изобретение «Способ изготовления в слепую цифровой RSA-подписи и устройство для его реализации (варианты)» за номером 2153191, выданный Роспатентом 29 сентября 1998 г. (способ предусматривает изготовление цифровой RSA-подписи с использованием механизма ослепления, позволяющим добиться большей степени приватности и вследствие этого защищенности).
- патент на изобретение «Способ востребования приобретателем исполнения обязательства, связанного с картой, и признания этого обязательства эмитентом» за номером 2144695, выданный Роспатентом 20 января 2000 г. (способ описывает особый безопасный протокол взаимодействия держателя карты и ее эмитента при вводе денег с карты в платежную систему).
- патент на изобретение «Способ формирования ценного документа (варианты)» за номером 2202827, выданный Роспатентом 20 апреля 2003 г. (Новый способ формирования

ценного документа, допускающий завершение формирования ценного документа, бланк которого находится у стороны, отличной от эмитента.

*Оргструктура:*

ООО «Алкор-М» — оператор системы

Пользователи

Юридические лица, заключившие договоры с Оператором системы на прием платежей по схеме «Центр Приема Платежей», «Кошелек-касса» и «Прямой платеж».

Банковские счета оператора системы: «Импэксбанк», «Росбанк», «Таврический», «Внешторгбанк», «Сбербанк» и «Альфа банк».

*Целевая аудитория пользователей:* для российской системы — ФЛ — россияне. Свыше 950 партнерских интернет-магазинов.

*Определение системы:* система Яндекс.Деньги (на технологии PayCash)», представляющая собой совокупность программных и аппаратных средств, обеспечивающих информационное и технологическое взаимодействие между Оператором Системы, Пользователями Системы и Продавцами (далее — «участники Системы») при совершении платежей с использованием сети Интернет в целях оплаты сделок между Пользователями и Продавцами, описание и иная информация о которой размещены на Сайте Системы

*Определение счета:* Виртуальный Счет — учетная запись в базе данных Системы, имеющая автоматически присваиваемый при ее создании уникальный идентификационный номер («номер Виртуального Счета»), содержащая сведения о сумме Платежа Пользователя Системы на текущий момент, истории Платежей, иную информацию в отношении действий Пользователя в Системе.

*Основной платежный инструмент:* интернет-кошелек, пополняемый с помощью предоплаченной карты «Яндекс.Деньги» и рядом других способов

*Ключевые продукты:* электронные переводы между участниками, покупка/продажа и обмен электронной валюты, оплата товаров и услуг в Интернете, погашение банковских кредитов.

*Декларируемые конкурентные преимущества.* Система позволяет: совершать безопасные платежи в Интернете; надежно хранить всю информацию о ваших зачислениях и платежах; управлять своими средствами прямо на сайте.

*Тарифы:* за перевод денег с одного виртуального счета на другой (уступка требования) — 0,5% от суммы (взимается с получателя). За платеж в магазин, реализующий услуги других платежных систем («обменный пункт»), — 3% от суммы платежа. За передачу денег из «обменного пункта» пользователю — 0,5% от суммы (взимается с получателя). 3% + 10 руб. за вывод денег из системы (за возврат неиспользованных денежных средств с использованием форм погашения кредита — 1% от суммы вывода + 10 руб.). Дополнительный процент взимается непосредственно трансфер-агентом (банк, почта и др.). При получении наличными в системе платежей CONTACT комиссия трансфер-агента за вывод денег составит 1,5%. В Москве есть возможность купить карты «Яндекс.Денег» без комиссии.

*Ввод-вывод денег в систему (из системы).* Необходимо активировать Кошелек на сайте ЭПС. Существуют две опции. Яндекс.Кошелек — это Кошелек, доступ к которому осуществляется через сайт Яндекс.Денег. Им можно пользоваться с любого компьютера. Интернет.Кошелек — это программа, которая устанавливается на ваш компьютер. Нужно выбрать что-то одно или завести два разных независимых Кошелька. Способы ввода и вывода денег для них совпадают, различается только способ управления Кошельком (веб-интерфейс или программа). При вводе денег в систему не нужно указывать тип своего Кошелька, так как нумерация Яндекс.Кошельков и Интернет.Кошельков не пересекается.

Способы ввода: предоплаченные карты Яндекс.Денег, наличный платеж через терминалы, кассы и отделения банков, через банкоматы, банковский перевод, перевод из ЭПС WebMoney, E-gold, Internet.Money и MoneyMail.

Вывод: ЭПС предназначена только для резидентов РФ. Возврат денег из системы возможен только в России, и для этого необходимо предъявить российский паспорт.

Вывод на банковский счет или получение наличными без открытия счета в любом пункте системы платежей CONTACT.

Пользователь может вносить в систему не менее 1 рубля и не более 300 тыс. руб. за один раз. Некоторые партнеры системы вводят свои ограничения (так, например, максимальный размер платежа через терминалы обычно составляет 15 тыс. руб.). Максимальная сумма возврата средств (то есть вывода денег из системы), а также перевода со счета на счет (переуступки требования) составляет 300 тыс. руб. в день.

*Применяемые договорные схемы:* Соглашение об использовании Системы «Яндекс.Деньги» (на технологии PayCash) между пользователем и оператором — публичная оферта, обычные договора поставки товаров, выполнения работ, оказания услуг — между пользователями, договора уступки прав требования одного пользователя к Оператору в пользу другого пользователя.

*Прочие моменты.* Яндекс.Деньги — онлайн-платежная система. Поэтому в момент совершения платежа и получения ответа о его результате надо быть подключенным к Интернету. А вот для работы с ЭПС в программе Интернет.Кошелек регистрация на Яндексе необязательна.

«— Выпускает ли система «Яндекс.Деньги» собственную валюту?»

— Нет, система «Яндекс.Деньги» оперирует только российскими рублями».

Счет-фактура и акт при оплате товара через ЭПС выдаются организацией-продавцом (поставщиком), на основании договора между нею и пользователем. ЭПС только выполняет поручение этой организации в части приема платежей за ее услуги (товары). Документооборот между пользователем и ЭПС происходит в электронном виде, на основании заключенного Соглашения об использовании Системы «Яндекс.Деньги» он приравнен к документообороту на бумажных носителях, никакие иные документы в подтверждение приема платежей пользователю не выдаются. А в соответствии с указанным Соглашением юридическое лицо не может быть пользователем Яндекс.Денег.

Для получения документов, подтверждающих оплату, необходимо обратиться к продавцу. Отсканированную копию платежного поручения может выдать служба поддержки ЭПС.

*Безопасность.* У Интернет.Кошелек в системе Яндекс.Деньги имеется надежное парольное ограничение доступа, а файлы с данными о счете в Процессинговом Центре и электронных наличных шифруются. Во время работы Интернет.Кошелек также защищает используемые данные от записи в файл подкачки операционной системы. Все процедуры обмена денежными средствами разрабатывались таким образом, чтобы ни один пользователь системы Яндекс.Деньги не смог обмануть другого. В системе нет доверительных отношений между пользователями — все сделки подтверждаются электронными контрактами.

В соответствии с «Соглашением...» система предназначена только для личных, домашних или семейных нужд. Если есть основания предполагать, что счет используется с коммерческими целями, служба безопасности может запретить все расходные операции по этому счету и остановить начатые операции по выводу денег через банк. Если подтвердится, что виртуальный счет использовался с коммерческими целями, пользователю предложат заключить договор с ЭПС или прекратить ее использование.

Если один из пользователей системы направил письменную жалобу на действия другого, служба безопасности также может запретить расходные операции по виртуальному счету и потребовать предъявления документов. Однако при наличии письменной жалобы расходные операции не будут позволены до разрешения конфликта.

Кроме того, расходные операции могут быть запрещены по официальному требованию правоохранительных органов РФ.

*Мультивалютность:* только рубли. Однако можно открыть счет в процессинговом центре системы, который оперирует необходимой валютой, купить виртуальную карточку для пополнения счета и оплачивать покупки иной валютой. Представительство PayCash в США оперирует долларами, украинское — гривнами, армянское — драмами.

*Структура платежей:* не раскрывается. Судя по интернет-магазинам, принимающим платежи в Яндекс.Деньгах, преобладают доступ в Интернет, междугородняя и сотовая связь.

*Динамика и обороты системы:* за 2005 г. выручка составила, по оценкам CNews Analytics, около 125 млн дол.

#### 2.2.5. MONEYMAIL (<http://money.mail.ru>)

В перспективе наш («Манимэйла») стратегический конкурент — PayPal, у нас похожая бизнес-модель и рано или поздно мы столкнемся на рынках России и СНГ.

*Владислав Кочетков*, пресс-секретарь  
ФИНАМа — компании-владельца  
MoneyMail

*Статус:* платежный шлюз и карточная система.

*Год создания:* 2004.

*Юрисдикция:* Россия.

*Владельцы:* финансовый холдинг «ФИНАМ».

*Ключевые топ-менеджеры:* генеральный директор ЗАО «Манимейл» Алексей Басов.

*Наличие лицензий, патентов:* нет данных.

*Оргструктура:* клиенты-плательщики, сервис-провайдеры. Банковские операции со счетами — «Мегаватт-Банк» (с 19.10.2006 — ЗАО «Банк ФИНАМ»). Эквайринг кредитных карт — «Импэкс-банк». Пополнение лицевых счетов у операторов мобильной связи — «Киберплат». Используются 2 бренда: MoneyMail и Деньги@Mail.ru: «Платежная система одна. Технически различий нет. Вариантов дизайна два. Деньги@Mail.ru в большей степени ориентированы на пользователей Mail.ru, у MoneyMail — своя аудитория».

*Целевая аудитория пользователей:* клиенты — российские ФЛ. Сервис-провайдеры — строго юрлица или ИП. Партнеры системы — более 600 интернет-сервисов.

*Определение системы:* объединяет опыт специалистов банка в области дистанционного управления денежными средствами; развивает программный комплекс, при помощи которого банки смогут предложить весь ассортимент технологичных банковских продуктов широкой аудитории интернет-пользователей; способна устранить традиционные неудобства онлайн-платежей и сделать денежные переводы через Интернет безопасными, быстрыми и по-настоящему простыми. Привязка к рублевым счетам в Мегаватт-банке и карточным счетам в Импекс-банке.

*Ключевые продукты:* три режима: MoneyMail.Предприниматель, MoneyMail.Интернет-магазин, MoneyMail.Оператор. Целевые деньги. Подарочные сертификаты.

*Декларируемые конкурентные преимущества.* «Свою задачу компания видит в развитии программного комплекса, при помощи которого банки смогут предложить весь ассортимент технологичных банковских продуктов широкой аудитории интернет-пользователей. Система MoneyMail способна устранить традиционные неудобства онлайн-платежей и сделать денежные переводы через Интернет безопасными, быстрыми и по-настоящему простыми». Удобный интерфейс, агрегирование платежей на счете в Системе с возможностью вывода на расчетный счет с нужной периодичностью. Покупатели могут оплачивать товары или услуги в вашем магазине кредитками — без charge-back'ов. Никакой абонентской платы или платы за подключение.



*Ввод-вывод генов в систему (из системы).* Ввод: банковской картой (принимается большинство дебетовых и кредитных карт), из других ЭПС, предоплаченной картой, перечислением с расчетного счета российского юрлица — только в виде зарплаты или авторского гонорара, безналичным переводом со своего банковского счета, в терминалах самообслуживания (ОСМП, Элекснет, е-порт, др.), в любом банке без открытия счета (особо отмечаются Банк ФИНАМ и Импэксбанк), через системы денежных переводов (CONTACT, Юнистрим). Вывод: на любой рублевый счет в любом банке РФ, на счет пластиковой карты, через офисы системы CONTACT, наличными в офисе Банка ФИНАМ (г. Москва), погашение кредита — платежным поручением в адрес банка-кредитодателя.

*Применяемые договорные схемы:* агентский договор с сервис-провайдером, система требований к последнему.

*Мультивалютность:* рубли РФ. «Мы не используем денежные суррогаты, наша валюта — российский рубль».

*Структура платежей:* нет данных

*Динамика и обороты системы:* нет данных

*Прочие моменты.*

Декларируется отказ от работы с «магазинами, предлагающими особые виды развлечений для взрослых, а также реализующих нелегальную или специальную продукцию». Требуется предоставление копий лицензий «при подключении некоторых видов электронных магазинов (например, интернет-казино и других, деятельность которых является лицензируемой в соответствии с действующим законодательством РФ)».

Невозможно принимать платежи по кредитным картам через MoneyMail без регистрации пользователя в системе и пополнения им своего счета.

На вопрос о возможности предоставления копии платежного поручения по сделанному банковскому платежу ЭПС отвечает так: «Пожалуйста, сообщите нам, для чего вам нужна такая копия, и мы постараемся вам помочь. Обычно мы не предоставляем копий платежных поручений, так как работа по их розыску и доставке занимает значительное время. После того как сделанный по заявке пользователя платеж был зачислен на корреспондентский счет банка-получателя, пользователю направляется электронное уведомление, содержащее номер и дату платежного поручения, а также наименование организации-плательщика, осуществившей платеж. Этих данных достаточно

для розыска поступившего платежа получателем, и не имеет значения, будут сообщены эти данные электронно либо в виде копии документа. Без фактического зачисления платежа услуги и товары обычно все равно не предоставляются).

— Что произойдет, если держатель кредитной карты отменит зачисление, при помощи которого он оплатил счет в нашем магазине?

— Система берет такие риски на себя. Мы предпринимаем достаточные усилия, чтобы этого не произошло.

*Тарифы.* Зачисление по предоплаченной карте, через банковский перевод, по кредитной карте «ИмпэксБанка» или «Райффайзенбанка» — 0%, по иной кредитной карте — 4%. Зачисление от иных ЭПС — от 1% (например, e-порт, Юнистрим) плюс комиссия агента, обрабатывающего платеж до 5% (Элекснет).

Снятие наличными — 3%, погашение кредита в одном из 15 банков-участников, оплата счета, выставленного магазином, зачисление иным сервис-провайдерам — 0%. Переводы внутри системы — 1%, вовне системы (безналичный перевод в банк РФ) — 2%, платежи магазинам и за телефон — 0%.

#### 2.2.6. RUPAY ([www.rupay.ru](http://www.rupay.ru))

Идеальное платежное решение — это платформа, которая позволяет объединить как уже ставшие традиционными электронные деньги, так и банковские продукты — пластик, микрокредитование.

*Андрей Севостьянов, Rupay*

*Статус:* платежный шлюз.

*Год создания:* 2002.

*Юрисдикция:* Россия — Украина.

*Владельцы:* по отрывочным данным, группа лиц из России и Украины. (Данные на момент подготовки текста книги к печати).

*Ключевые топ-менеджеры:* администратор системы Юрий Чайка.

*Наличие лицензий, патентов:* система не является банком, но имеет партнеров среди банков

*Оргструктура:* с 1 февраля ООО «Руспэй» передало все права и обязанности оператора системы Rupay компании ООО «Руспэй».

*Целевая аудитория пользователей:* русскоязычные лица, свыше 6000 Интернет-магазинов.

*Структура платежей:* коммунальные услуги, Интернет, IP-телефония, различная связь, кабельное телевидение, товары и услуги в более чем 6000 интернет-магазинах. 20 различных способов приема средств за товары и услуги. Почти четверть дохода по итогам 2005 г. приходится на оплату интернет-услуг (хостинг, провайдинг и т.д.), еще 15% оборота пришлось на оплату медиаконтента (аудио, видео), 11% заработано на электронных книгах и еще 7% оборота на оплатах туристических услуг. Объявили об отключении интернет-казино.

*Идентификация клиента и безопасность:* при заполнении формы, в которой указываются ФИО, e-мейл, город, страна и пароль, пользователь получает номер счета. Впрочем, для удобства в качестве альтернативного номера счета обычно выступает просто e-мейл. Есть также пароль платежа. Зачисление средств на счет сопровождается извещением по e-мейл. Вы можете управлять счетом с любого компьютера, подключенного к Интернет. Несложная процедура аттестации (необходима магазинам для приема платежей на сайте). Программа сертификации Ripay для интернет-магазинов. В момент сделки компьютер должен быть подключен к Интернету.

*Ввод-вывод средств в систему (из системы).* Множество способов ввода денежных средств: банковский перевод (Сбербанк, коммерческие банки); почтовый перевод (Почта России); терминалы моментальной оплаты (ОСМП, Элекснет, Свободная касса, другие системы); наличные (система денежных переводов CONTACT, Юнистрим); из других ЭПС (Яндекс.Деньги, E-Gold, WebMoney, Приват24 и др.) Чтобы принимать платежи от третьих лиц, не подключенных к Ripay, необходим интернет-сайт с подключенной к нему системой приема платежей. Вывод — на свой счет или карточный счет в российском банке, переводы Юнистрим, а также в другие ЭПС. Можно переводить деньги на еще не созданные кошельки. Для этого достаточно указать e-mail или мобильный телефон получателя. «К сожалению, пополнение счета в системе Ripay с банковских карт невозможно. Это не прихоть менеджеров нашей системы, а жесткая необходимость, сопряженная с высоким риском онлайн-мошенничества в связи использованием банковских (дебетовых и кредитных) карт».

В 2008 г. будет реализована возможность пополнения электронного кошелька Ripay с помощью банковской карты, в дальнейшем планируется привязать карту банка-партнера к элек-

тронному кошельку в системе. 8 новых способов ввода — через различные терминальные сети моментальной оплаты. Вывод — планы синхронизировать электронный кошелек с банковской картой, которую будет выпускать банк-партнер.

*Мобильное приложение Ruray Mobile:* система работает в банковские дни.

*Тарифы:* бесплатная регистрация и обслуживание. Платежи между счетами пользователей — бесплатно. При вводе и выводе (в России и на Украине) система практикует собственные курсы. Объявили об «уникальной для отечественного рынка электронных платежей системы услуге гарантированного размещения денежных средств пользователям». Ввод — комиссия системы 0%, по наличным — комиссии операторов и терминалов от 1 до 5%, по предоплаченной карте Ruray — по тарифам агента, из других ЭПС — комиссия агента 3%. Вывод — комиссия системы 3%, плюс комиссии агента и банков, вывод в другие ЭПС — комиссия системы 0%, агента 3%. Лимит суммы вывода — 50000 руб. в сутки.

*Декларируемые конкурентные преимущества:* универсальность (пополнение счета доступно круглосуточно), оперативность (расчеты в режиме онлайн), доступность (работа без установки ПО, 5 минут на создание нового электронного кошелька, удобно структурированный сайт, интуитивно понятный интерфейс), мобильность (управление электронным кошельком с любого подключенного к сети Интернет компьютера, либо с мобильного с поддержкой JAVA и GPRS), безопасность (база данных системы не имеет прямого доступа в Интернет, SSL протокол со 128-битным ключом, серверы системы под круглосуточным видеонаблюдением, по желанию, ограничение на управление счетом по IP-адресу), конфиденциальность («администрация системы... ни при каких условиях не разглашает персональную информацию своих пользователей, а также не предоставляет данные о проведенных ими транзакциях», тем не менее «мы обязаны предоставлять требуемую информацию государственным органам в случае юридически обоснованного официального запроса»).

«В случае неисполнения интернет-магазином обязательств перед клиентом система Ruray в полном объеме возмещает денежные средства покупателю».

*Применяемые договорные схемы:* договор публичной оферты на открытие электронного кошелька в системе интернет-расчетов Ruray.

*Мультивалютность:* учетные единицы системы RuPay привязаны к российскому рублю и свободно конвертируются. «Нет, мы не уполномочены выпускать собственную валюту».

*Динамика и обороты системы:* октябрь 2006 г. — у системы 200 000 «живых» пользователей, на 21 января 2008 г. их было более 222 000.

### 2.2.7. CHRONOPAY ([www.chronopay.com/ru](http://www.chronopay.com/ru))

Если в России будет разработано разумное, адекватное законодательство об электронных деньгах, их развитие получит серьезный стимул. Если же закон окажется ограничительно-репрессивным, то, наоборот, ситуация с электронными деньгами только осложнится.

*Алексей Черняев, директор по маркетингу компании ChronoPay (в России)*

*Статус:* карточная система.

*Год создания:* 2005 (в России; в Голландии компания создана в 2003 г.).

*Юрисдикция:* Россия.

*Владельцы:* голландская электронная платежная система ChronoPay B.V.

*Ключевые топ-менеджеры:* вице-президент Игорь Зворыкин, генеральный директор Павел Врублевский, директор по коммуникациям Денис Назаров.

*Наличие лицензий, патентов:* сертификат соответствия стандартам безопасности Visa, MasterCard и American Express (PCI compliancy). Сертификат HackerSafe — гарантия, что сайт и сервисы компании автоматически ежедневно проверяются на все возможные виды уязвимости. Только собственное ПО. Хостинг-провайдер — компания RackSpace имеет в своем активе сертификаты SAS 70 Type II и Safeharbor. Поддержка протокола авторизации ecommerce транзакций 3D Secure (Verified by Visa и MasterCard SecureCode).

*Оргструктура:* штаб-квартира компании — Голландия, Амстердам. Офисы в Испании (Барселона) и в Латвии (Рига). В России создано ЗАО «Хронопэй». Сотрудничество с рядом европейских банков, эквайеров и процессинговых компаний: Pago eTransaction Services (Германия), First (Латвия), Check N Bill (Франция), The Rabobank Group, Parex Banka (Латвия), UCS (Россия).

*Целевая аудитория пользователей:* пользователи — фактические и потенциальные держатели банковских платежных инструментов.

*Структура платежей:* основные платежи — сотовые операторы, интернет-провайдеры, заказ билетов. Компания весьма сильна в сегменте е-билетов (о чем см. в соответствующем разделе книги).

*Ввод-вывод средств в систему (из системы).* ChronoPay осуществляет процессинг платежей по картам VISA, MasterCard, Maestro, American Express, Diners Club, JCB, Switch и Solo card processing сотрудничает с региональными платежными системами: iDeal (в Нидерландах), GiroPay и ELV (в Германии), RABO Direct (Netherlands), WEB 900 (USA), Online Checks (USA), e-port, Яндекс.Деньги, WebMoney, Rupaya и Рапида (в России).

*Основной платежный инструмент:* банковская карта.

*Ключевые продукты:* регистрация уникального номера идентификации предприятия торговли/услуг (Merchant Account) для приема платежей по банковским картам на интернет-сайте клиента, для деятельности компании клиента в областях: 1) продажа товаров или услуг; 2) продажа фармацевтических продуктов; 3) услуги турбизнеса; 4) услуги игрового онлайн-бизнеса; 4) заказ товаров или услуг по телефону или почте. Прием и обработка платежей в различных ЭПС, консалтинг в области электронной коммерции. Услуги в построении новых программных модулей и платформ.

*Безопасность:*

- канал передачи данных конфиденциальной информации плательщика защищен шифрованием по протоколу SSL с длиной ключа до 1024 бит;
- реквизиты плательщика известны только ChronoPay и никому более;
- система хранит данные плательщика в объеме, необходимом для проведения транзакций, все данные, относящиеся к платежной карте, хранятся в зашифрованном виде.

Действует программный комплекс мониторинга транзакций ChronoMethod API:

- проверка номера пластиковой карты и e-мейла плательщика по стоп-листам, IP-адреса плательщика по списку открытых и анонимных прокси-серверов;
- проверка платежного адреса плательщика на соответствие заявленному при оплате;

- возможность работы с клиентами только из определенных стран или регионов, установления лимитов на сумму и количество транзакций для каждого клиента;
- предотвращение дублированных или ошибочно совершенных платежей;
- возможность уведомления интернет-магазина и моментальной блокировки пользователей в каждом случае срабатывания любого фильтра системы;
- просмотр результатов транзакций с подробными комментариями в режиме реального времени;
- возможность в случае необходимости проведения операций по рефанду сразу после завершения транзакции, непосредственно через клиентский интерфейс;
- каждый фильтр комплекса имеет возможность индивидуальной настройки из нескольких вариантов действия (уведомление, отказ, блокировка и т.д.).

Также работает подразделение, чьи специалисты ежедневно мониторят транзакции, а также помогают клиентам компании в проведении расследований при появлении подозрительных платежей и осуществляют полный цикл рассмотрения претензий (chargeback cases).

*Тарифы.* До недавнего времени фигурировала тарифная шкала: комиссия за транзакцию — от 0,4 евро, комиссия от оборота зависела от банка-эквайера, объемов оборота и отрасли — базовые ставки, например, от 2,69% для торговли, от 4,9% для игрового бизнеса. Сейчас действует плоская шкала: бесплатное подключение и отсутствие абонентских взносов, 0,3 дол. за каждый успешный авторизованный запрос, комиссионный сбор за предоставление услуг 4%.

*Декларируемые конкурентные преимущества:* самые низкие процессинговые комиссии; поддержка большинства популярных платежных инструментов в сети Интернет; упрощенная схема подключения к системе (платежное решение легко интегрируется с интернет-магазином, не требуя глубоких знаний в области программирования; дается персональный менеджер); обслуживание на международном уровне; бесплатная техническая и пользовательская поддержка (круглосуточно); интуитивный бэк-офис (эффективные и удобные инструменты управления отчетностью ChronoStat); высокие стандарты безопасности; умная система борьбы с мошенничеством (99,9% защита от целенаправленного фрода); бесплатный доступ к дополнительным

услугам (работа с периодическими платежами, преавторизация, виртуальный терминал, пакетный процессинг платежей, можно самостоятельно формировать рефанды на полную сумму и на часть суммы платежа); специализированные платежные решения для различных направлений интернет-бизнеса; совместимость с различным ПО для интернет-магазинов.

*Применяемые договорные схемы:* Соглашения между компанией клиента, ChronoPay и банком-эквайером. Декларируется соответствие требованиям законодательства РФ и ЕС и основным положениям в области информационных технологий (включая EU IT Directive).

*Мультивалютность:* возможность принимать платежи в 158 валютах.

*Динамика и обороты системы:* 7 млн дол. в 2005 г. За 5 месяцев 2006 г. оборот по платежным картам в Интернете через Chronopay на 20% превысил выручку 2005 г.

#### 2.2.8. E-PORT ([www.e-port.ru](http://www.e-port.ru))

Сегодня интернет-торговля располагает единственным по-настоящему удобным механизмом взаиморасчетов в Интернете — электронными платежными системами (ЭПС).

*Р. Курепин, владелец интернет-магазинов, предлагающих цифровые товары и услуги*

*Статус:* карточная система и система цифровой наличности.

*Год создания:* 1999.

*Юрисдикция:* Россия.

*Владельцы:* компания «Автокард-Холдинг» (эмитент карт для расчетов на АЗС).

*Ключевые топ-менеджеры:* Борис Ким, председатель совета директоров; Александр Покровский, исполнительный директор.

*Оргструктура:* ЗАО «Автокард-Холдинг», ЗАО «Е-порт», клиенты, агенты, участники системы.

*Целевая аудитория пользователей:* B2B, B2C: 400 компаний — продавцов телекоммуникационных, консалтинговых, страховых, информационных, развлекательных и других услуг.

*Определение системы:* ЭПС, основанная на использовании универсальной предоплаченной карты — единой карты e-port.



**Основной платежный инструмент:** предоплаченная карта, предназначенная для оплаты счетов за услуги участников системы через Интернет, с помощью мобильного телефона, WAP- и SMS-сервисов, платежного терминала или пунктов приема платежей. Эта же карта является универсальной технологической платформой для всех продуктов Группы e-port. Карта e-port, являясь по своей сути предоплаченным финансовым продуктом, в то же время имеет много общего с цифровой наличностью.

**Ключевые продукты:**

- e-port дилер — пакет продуктов, предназначенный для организации пунктов оплаты счетов за услуги Участников Системы e-port в банках, на предприятиях розничной торговли и обслуживания населения;
- агентская сеть e-port — сеть пунктов оплаты счетов за услуги Участников Системы e-port;
- momentalno.ru — интернет-магазин услуг Участников Системы e-port;
- SMS-сервис e-port — технология оплаты услуг Участников Системы e-port с помощью мобильных телефонов путем отправки SMS определенного формата;
- WAP-сервис e-port — технология оплаты услуг Участников Системы e-port с помощью мобильных телефонов с поддержкой wap-протокола;
- e-port мобайл — программа, устанавливаемая на мобильный телефон, предназначенная для приема платежей и продажи виртуальных карт предоплаты (PIN-кодов);
- e-port терминал — терминал, позволяющий клиентам совершать платежи в режиме самообслуживания как наличными, так и банковскими картами, а также получать информационно-справочные услуги;
- e-port WAY4 — решение для приема платежей от систем, работающих под управлением Way4™ от компании OpenWay;
- e-port КKM — комплект ПО, позволяющий проводить платежи на кассах.

**Декларируемые конкурентные преимущества:** «Сервис e-port — самый дешевый и быстрый способ оплаты счетов операторов и провайдеров услуг. И это не преувеличение. Вам не потребуется проходить процедуру регистрации и сообщать сведения о себе. Для использования сервиса не нужно устанавливать новое ПО и настраивать существующее. Операции по оплате счетов осуществляются в online режиме, поэтому зачисление

средств происходит в течение нескольких минут. Платежная Система e-port работает круглосуточно без выходных. Вся информация в Платежной Системе e-port передается по защищенному соединению».

*Способы ввода средств в систему:* взнос наличными в 7 банках, 6 сетях терминалов, в офисе Группы e-port, в пунктах сети CONTACT, в банкоматах 4 банков, перевод с банковского счета, электронные деньги WebMoney (WMR, WMZ), мобильный телефон.

*Тарифы:* вознаграждение Организатора Системы устанавливается и взимается в электронных условных единицах (EYE) и включает в себя НДС по ставке 18%. Организатор Системы самостоятельно уменьшает аванс по карте на сумму вознаграждения. Взнос наличными в офисе Организатора Системы — до 30,000 RUR — 0,50%. 30,000 RUR и выше — 0,15%. Пополнение счета — бесплатно (только по картам 29 серии 1%). Оплата услуг сервис-провайдера Яндекс.Деньги — 1,5%, Webmoney Transfer — 1,4852%. Возврат аванса: выдача наличных рублей в кассе Организатора Системы — 10,0% + 1,00EYE, рублевый банковский перевод — 7,5% + 1,00EYE. Банковский перевод — бесплатно (только в пунктах сети CONTACT — 1,475%).

*Применяемые договорные схемы:* ранее — прием платежей за товары и услуги в соответствии с заключенными с продавцами этих товаров и услуг договорами. Затем: ФЛ заключает с сервис-провайдером Абонентский договор — договор на предоставление услуг связи, предусматривающий наличие Лицевого счета Абонента. Сейчас: Клиент поручает Организатору Системы (ЗАО «Автокард-Холдинг») заключать за вознаграждение от своего (Клиента) имени и за свой (Клиента) счет гражданско-правовые договоры с Участниками Системы посредством электронного документооборота с использованием сети Интернет. Вышеуказанные договоры заключаются Клиентами в целях личного потребления. Клиент поручает Организатору Системы исполнять от своего (Организатора Системы) имени, но за счет вносимого Клиентом аванса денежные обязательства по указанным договорам.

*Мультивалютность:* карта номинируется в электронных условных единицах EYE, эквиваленте доллара.

*Структура платежей:* ЮФО (36%), ЦФО (27%), ПФО (17%). Провайдеры сотовой и беспроводной связи — 98% платежей (на лето 2006 г.).

*Динамика и обороты системы:* свыше 1 млн транзакций в сутки. Рост числа точек приема платежей с 4,5 тыс. в 2004 г. до 20 тыс. в июне 2006 г., 30 тыс. на апрель 2007 г. и более 51 тыс. пунктов приема платежей в феврале 2008 г. Оборот Группы e-port за 2005 г. — 740 млн дол., за 2006 г. — более 1,3 млрд дол. Статистика системы на 8 февраля 2008 г.: провайдеров и магазинов: 1517, агентов: 4664, агентских точек: 51 338, число регионов: 88. Объем операций в Системе e-port за сутки, 7 февраля 2008 г. — 7 070 031 ЕУЕ, почти 1,9 млн транзакций.

### 2.2.9. ЭЛЕКСНЕТ ([www.elecnet.ru](http://www.elecnet.ru))

Элекснет — первая и крупнейшая сеть терминалов оплаты в России.

Сайт системы

*Статус:* платежный шлюз.

*Год создания:* 2000.

*Юрисдикция:* Россия.

*Владельцы:* до 2005 г. — 7 ФЛ (пакеты от 8.85 до 26.56%).

В 2005 г. скандинавский фонд прямых инвестиций Mint Capital вложил в бизнес «Элекснет» 10 млн дол. Единственным акционером ОАО стала иностранная компания «Элекснет Холдинг Лимитед». Управляющая компания холдинга — ОАО «Элекснет», которая создана в 2003 г. в рамках ООО «Элекснет» и ОАО «Москлирингцентр». (Данные на момент подготовки текста книги к печати).

*Ключевые топ-менеджеры:* Кузин С.К. (председатель совета директоров), члены совета директоров: Локотцов Ю.И. (генеральный директор), Мальцев Ю.В., Короткевич П.Г., Давидюк Г.В., Арусель Нильссон Нильс Ларс Эрик, Ульф Кристер Персон, Редько Н.В., Мегурдиджан А. (директор компании-владельца).

*Наличие лицензий, патентов:* лицензия ЦБ № 3314-К от 8 июля 2003 г. на осуществление банковских операций со средствами в рублях: на открытие и ведение банковских счетов юридических лиц, осуществление расчетов по поручению юридических лиц, в том числе банков-корреспондентов, по их банковским счетам, кассовое обслуживание юридических лиц, а также на осуществление переводов по поручению физических лиц без открытия банковских счетов (за исключением почтовых переводов). «Элекснет — первая компания в России, которая

предложила рынку идею терминалов оплаты наличными деньгами».

*Оргструктура:* расчеты, переводы средств, РКО — НКО «Московский клиринговый центр». Эквайер — «МДМ-банк». Инкассация — «Росинкас». Страхование рисков — «Ингосстрах». Дочки — ТОО «Элекснет Казахстан», ЗАО «Элекснет-Казань».

*Целевая аудитория пользователей:* ФЛ, пользователи терминалов

*Определение системы:* в договоре фигурирует «программно-аппаратный комплекс» (он же — терминал самообслуживания). Банковский счет не открывается.

*Основной платежный инструмент:* сеть терминалов самообслуживания, предназначенная для приема наличных денежных средств и безналичных переводов с использованием платежных карт.

*Ключевые продукты:* через карту «Элекснет» и сеть терминалов — платежи за услуги сотовой связи, коммунальные платежи, коммерческое телевидение, Интернет-услуги и IP-телефония, пополнение счетов других ЭПС, банковских счетов, а также карт Visa.

*Декларируемые конкурентные преимущества:* крупнейшая сеть терминалов оплаты в России, объединяющая более 10 регионов; самый широкий спектр оплачиваемых услуг; уникальная в мире услуга — с любого терминала можно положить деньги на любой счет карты Visa, выданной любым российским банком; работа в правовом русле: переводы денежных средств ведутся от имени НКО «Москлирингцентр», имеющей банковскую лицензию; процессинговый центр Элекснет связан в режиме реального времени с биллинговыми системами ведущих операторов связи, что обеспечивает моментальное пополнение лицевого счета абонента и его немедленный доступ к оплаченной услуге.

*Тарифы:* 3,98% за сотовую связь, коммунальные платежи (МТС, МГТС, Мосэнергосбыт, жилищно-коммунальные услуги...) — бесплатно. Пополнение счетов в банках — от 0 до 2%, в IKEA — 2,5% (0% в терминалах, расположенных в магазинах IKEA).

*Применяемые договорные схемы:* Предложение (публичная оферта) от НКО по осуществлению операций по переводу денежных средств физических лиц по их поручению и указанным

им реквизитам без открытия им банковского счета) через программно-аппаратный комплекс, позволяющий им самостоятельно проводить операции (терминал самообслуживания).

*Мультивалютность:* только рубли

*Структура платежей:* оплата услуг мобильной связи (87,7% по итогам 2005 г.), пополнение банковских счетов (8%) и других ЭПС (2%).

*Динамика и обороты системы:* ежемесячно свыше 2 млн клиентов проводят 6 млн транзакций. По количеству денежных переводов по итогам 2005 г. компания уступала только Сбербанку России. Оборот «Элекснет» по итогам 2005 г. увеличился за год на 98% (в рублях) и составил 9,9 млрд руб. против 5,5 млрд руб. по итогам 2004 г. Более 1400 терминалов оплаты по Москве.

## 2.2.10. ИНЫЕ ИГРОКИ

Многим организациям — а это банки, эмитенты кредитных карт, мобильные операторы, производители телефонов и магазины — придется поработать сообща.

*Винсент Поулбере, компания Ovum*

### **Название ЭПС: Assist**

*Статус:* Платежный шлюз и карточная система.

*Год создания:* 1998.

*Юрисдикция:* Россия.

*Владельцы:* создан питерской компанией «Рексофт» в рамках проекта Ozon.ru; в 2002 г. отделился от них.

*Ключевые топ-менеджеры:* генеральный директор Г. Спирин.

*Наличие лицензий, патентов:* сертификат SDP (Site Data Protection) Master Card/VISA.

*Оргструктура:* эквайеры — процессинговая компания UCS, Альфа-Банк и др. Гарант по цифровой наличности в системе — КИТ-Финанс.

*Целевая аудитория пользователей:* магазины, покупатели, банки.

*Определение системы:* мультибанковская система платежей пластиковыми картами через Интернет, позволяющая в реальном времени производить авторизацию и обработку транзакций.

*Определение счета:* AssistID — уникальный идентификатор, предназначенный для совершения более безопасных платежей. Для осуществления платежа пользователю не нужно вводить карточные реквизиты, так как AssistID однозначно идентифицирован с конкретной банковской картой.

*Основной платежный инструмент:* карты Visa, MasterCard, JSB, Diners Club, электронная наличность WebMoney, «Яндекс.Деньги», предоплаченные карты e-port и «КредитПилот».

*Ключевые продукты:* технология более безопасных и удобных платежей по банковским пластиковым картам на базе идентификатора AssistID, кобрендинговые карты с торговыми предприятиями, совместно с «Яндекс.Деньги» — пополнение интернет-кошелька при помощи кредитной карты.

*Тарифы:* 1) подключение к системе и регистрация торговой точки в платежных системах (Visa, Europay) — 100—190 дол. в зависимости от выбранного банка; 2) комиссионное вознаграждение за проведенные транзакции — 1—5% от суммы платежа (фиксируется в договоре с банком системы Assist в зависимости от вида бизнеса магазина и объемов платежей). Абонентская плата не взимается. Иногда требуется страховой депозит со стороны магазина.

*Применяемые договорные схемы:* платежи с использованием банковских кредитных карточек проводятся по схеме MOTO (Mail Order Telephone Order) в строгом соответствии правилам платежных систем (Visa, Europay и др.) и удовлетворяют положению 23-П Банка России от 9 апреля 1998 г. «О порядке эмиссии кредитными организациями банковских карт и осуществления расчетов по операциям, совершаемым с их использованием». Магазины (организации или ПБОЮЛ) необходимо заключить договор с одним или несколькими банками. С физическими лицами банк договор не заключает.

*Мультивалютность:* в рамках правил международных платежных систем проведения интернет-платежей по кредитным картам. Платежи на счет магазина поступают в рублях. Покупатель может платить любой валютой. Магазин может выставлять счет в любой валюте (в этом случае происходит конвертация по текущему курсу ЦБ).

*Структура платежей:* на июнь 2006 г. в системе свыше 800 клиентов. Ozon.ru по-прежнему один из ключевых. По итогам 2005 г. преобладают платежи за медиа-контент (37%), оплата авиа-, ж.д. и прочих билетов (16,5%) и интернет-услуги (13%).

*Динамика и обороты системы:* оборот по итогам 2005 г. вырос на 60% по сравнению с 2004 г. и достиг 40 млн дол.

**Название ЭПС:** КредитПилот

*Статус:* платежный шлюз.

*Год создания:* 1999.

*Юрисдикция:* Россия (Москва; представительства в Новосибирске, Хабаровске и Владивостоке).

*Владельцы:* система учреждена компанией «ЛВ Финанс», главным владельцем сотовой сети «МегаФон». Исторически проект вырос из системы карточной оплаты за сотовый телефон.

*Ключевые топ-менеджеры:* гендиректор Любомир Зехирев.

*Наличие лицензий, патентов:* лицензии Мининформсвязи РФ на право предоставления услуг передачи данных и на право предоставления услуг телематических служб. Лицензии Центра ФСБ России по лицензированию, сертификации и защите государственной тайны на право предоставления услуг в области шифрования информации, на право распространения шифровальных (криптографических) средств, на право осуществления технического обслуживания шифровальных (криптографических) средств. Свидетельства Роспатента об официальной регистрации программы для ЭВМ и официальной регистрации базы данных.

*Оргструктура:* ООО «КредитПилот.ком» образовалось в 2006 г. от слияния системы электронных расчетов «КредитПилот» с контент-провайдером ООО «Переменка.ру».

*Целевая аудитория пользователей:* ФЛ, банки, страховые компании, мобильные операторы, госучреждения, МЧС, торговля и др.

*Определение системы:* «КредитПилот» — электронная платежная система, позволяющая своим клиентам отправлять и получать платежи через Интернет или телефонную связь в режиме реального времени; предоставление посреднических услуг по приобретению товаров и услуг через Интернет или каналы мобильной связи.

*Определение счета:* Вы получаете доступ в Ваш «Личный кабинет» и номер виртуального счета в системе «КредитПилот». При оплате через банки в платежном поручении в поле «Назначение платежа» указывается номер виртуального счета. Перевод денег с виртуального счета в системе «КредитПилот» магазину осуществим на любой расчетный счет в рамках РФ.

Для осуществления оплаты за товары и услуги через Интернет вам необходимо сгенерировать в «Личном кабинете» Персональный Идентификационный Номер (ПИН-код). ПИН-код — это ваш аналог собственноручной подписи (АСП). После формирования заказа на стороне интернет-магазина и выбора варианта оплаты через платежную систему «КредитПилот» проверяется наличие необходимых средств на вашем виртуальном счете, если денег достаточно, происходит списание суммы заказа со счета и уведомление магазина о факте платежа, с этого момента товар считается оплаченным и магазин должен приступить к его отгрузке.

*Основной платежный инструмент:* скретч-карта «КредитПилот», которую можно заказать по Интернету, купить в салонах сотовой связи, а также приобрести в банкоматах (номер и код карты печатаются на чеке банкомата). Кроме того, возможно пополнение счета с помощью банковского перевода.

*Ключевые продукты:* «КП-Дилер» (прием платежей поставщиками услуг от клиентов в розничной сети, B2B), «КП-Процессинг» (интеграция с биллинговой платформой поставщиков услуг, B2B) и онлайн-расчеты «КредитПилот» между покупателями и поставщиками товаров и услуг (B2C).

*Тарифы:* подключение к системе бесплатное, удерживается процент с платежей с получателя.

*Применяемые договорные схемы:* заявка на регистрацию в системе, договор на обслуживание и установку специального ПО на стороне магазина. Договор поручения у клиента.

*Мультивалютность:* платежи осуществляются только в рублях.

*Структура платежей:* более 100 интернет-магазинов и поставщиков услуг. Мобильные операторы и услуги связи (15%), компьютеры, ПО и оргтехника (13,5%)

*Динамика и обороты системы:* нет данных

**Название ЭПС:** Рапида

**Статус:** платежный шлюз.

**Год создания:** 2001.

**Юрисдикция:** Россия.

**Владельцы:** нет данных.

**Ключевые топ-менеджеры:** председатель правления ООО НКО «Платежная система «Рапида» Виктор Насочевский, заместитель Владимир Кузнецов.



*Наличие лицензий, патентов:* лицензия небанковской кредитной организации (НКО) от Банка России (№ 3371-К от 13 апреля 2004 г.), а также собственный процессинговый центр.

*Оргструктура:* ООО «Небанковская кредитная организация «Платежная система „Рапида“». По данным 2003 г., технологически систему образовывали 2 взаимодействующих центра. Процессинговый центр обеспечивал компьютерный учет платежных операций системы и взаимодействие между всеми ее участниками. Расчетно-финансовый центр был образован на базе НКО «Межбанковская Электронная Расчетная Палата» и обеспечивал проведение всех расчетов в системе.

*Партнер по эквайрингу банковских карт* — «Внешэкономбанк». Всего 200 банков-партнеров.

*Целевая аудитория пользователей:* коммерческие банки, торгово-сервисные предприятия, физлица.

*Определение системы:* совокупность участников, а именно кредитных организаций, юридических лиц — центров сбора и обработки информации и торгово-сервисных предприятий, объединенных на договорной и технологической основе с ООО ГКО Рапида. Клиенты получают доступ к платежному сервису, который включает в себя:

- платежный сайт;
- SMS-сервис (для абонентов МТС, Би-Лайн, Мегафон) — выполнение платежей путем отправки sms-сообщений на короткий номер оператора сотовой связи;
- сеть агентов платежной системы, обеспечивающих клиентам проведение необходимых платежей.

*Определение счета:* при подключении предприятие указывает необходимые параметры платежа, позволяющие идентифицировать плательщика (код товара/услуги, номер лицевого счета, номер абонентского договора, номер заказа, и т.п.).

*Основной платежный инструмент:* платежи через филиалы и дополнительные офисы коммерческих банков — участников Системы; сети банкоматов и терминалов самообслуживания; отделения ФГУП «Почта России»

*Ключевые продукты:* услуги для банковского розничного бизнеса (карты, платежи и переводы, мобильный и Интернет банкинг, погашение кредитов, мини-офисы банковского обслуживания (терминалы)), для торговли — несколько способов сбора платежей за товары и услуги, для ФЛ — мобильный платежный сервис для держателей банковских карт (услуга «АнтиОчере-

дин»), мобильный и Интернет платежный сервис для держателей банковских карт и владельцев текущих счетов (услуга «АнтиОчередь Плюс»), PostPay (оплата через отделения Почты России).

*Тарифы:* платежи через систему в пользу мобильных операторов, интернет-провайдеров, услуг ЖКХ не облагаются комиссией. Комиссия при переводе средств между участниками системы — 0,5% с отправителя, в иные адреса — 3%. Вывод средств из системы — 5%. Открытие и ведение счетов банков — бесплатно.

*Применяемые договорные схемы:* НКО предоставляет предприятию — участнику расчетов комплекс информационных и технологических услуг, включая перечисление денежных средств.

*Мультивалютность:* рубли, доллары, евро.

*Структура платежей:* 90% оборота — банки.

*Динамика и обороты системы:* данные не раскрываются. В начале декабря 2002 г. количество транзакций в системе «Рапида» превысило 1000 в день. Дневной оборот превышал 500 тыс. руб. Оборот за август 2003 г. составил около \$2 млн.

### **Процессинговые центры электронных платежей**

Это шлюз между поставщиком товаров или услуг, желающим принимать платежи на свой банковский счет через Интернет, и банком, предоставляющим услуги интернет-банкинга. Поставщику не надо заключать множество договоров на интернет-банкинг с десятками банков, эту роль берут на себя процессинговые центры, оптимизируя проведение платежей. Процессинговые центры сотрудничают не только с банками, но и с различными ЭПС, превращаясь в универсальный платежный интернет-шлюз. Компании достаточно заключить договор с одним из таких процессинговых центров, чтобы принимать платежи посредством банковских пластиковых карт независимо от эмитента, через ЭПС, посредством почтовых переводов и пр.

Основная нагрузка по техническому сопровождению платежей лежит на процессинговом центре ЭПС. Он должен обеспечить полный цикл передачи информации о платеже. С помощью специального клиентского ПО, установленного на точке по приему платежей, информация передается на сервер платежной системы. Затем она пересылается провайдеру, а полученный ответ об успешности или неуспешности платежа отправ-

ляется обратно на точку приема денег и параллельно сохраняется в базе данных проведенных транзакций.

Кроме собственных клиентских решений, все ведущие ЭПС имеют универсальные протоколы обмена данными для ввода в процессинг информации о платежах от различных нестандартных систем.

Плюсы наличия своего процессинга — возможность самостоятельно подключать к системе новых провайдеров услуг, независимость бизнеса от внешних факторов, связанных со стабильностью работы ЭПС, каналов связи и т.д., и максимальный контроль за бизнесом в целом. Минус, пожалуй, только один, и он тоже очевиден. Это цена разработки, вывода на рынок и поддержки собственного технического решения по процессингу платежей<sup>1</sup>.

Типичный представитель этого вида ЭПС — «Золотая Корона» ([www.korona.net/](http://www.korona.net/)).

Система «Золотая Корона» открылась в 1994 г. С 1997 г. предоставляется пакет услуг по обслуживанию международных банковских пластиковых карт. В 1999 г. состоялся запуск нового карточного продукта системы «Золотая Корона» с использованием пластиковой карты «Золотая Корона — On-line». В 2001 г. запущен программный модуль «Шлюз внешних платежных систем», с которым любой банк-участник системы «Золотая Корона» может обслуживать в своей платежной инфраструктуре пластиковые карточки внешних платежных систем.

## 2.2.11. НОВИЧКИ СТУЧАТСЯ НА ОЛИМП

Умный человек видит перед собой неизмеримую область возможного, глупец же считает возможным только то, что есть.

*Дени Дигро*

Все чаще появляются сообщения о том, что та или иная компания или платежная система совершает шаги, направленные на вторжение в пелетон лидеров рынка ЭПС и последующее закрепление на нем в качестве одного из ведущих игроков.

<sup>1</sup> Рощанский А. Бизнес по приему платежей». Использование собственного процессинга — плюсы и минусы // MoneyNews. 2007. 8 мая.

Мы отдаем себе отчет в том, что невозможно точно предсказать судьбу каждого из новичков, бросающих вызов лидерам. Поэтому, субъективно отобрав для представления здесь только два примера, всем остальным игрокам, не попавшим в обзор, говорим: дерзайте! События на российском рынке ЭПС меняются с калейдоскопической быстротой. Не исключаю, что через несколько лет произойдет полное обновление нынешнего круга лидеров. Шанс есть у всех.

22 ноября 2007 г. компания «РБК Информационные Системы» подписала договор о приобретении «Бург Капитал Банка». Сообщалось, что сделка продиктована планами РБК по созданию полноценной банковской системы интернет-платежей в России. При этом «Бург Капитал Банк» выступит в качестве расчетного центра. Оказанием традиционных банковских услуг РБК заниматься не будет. Собственный капитал «Бург Капитал Банка» на 1 октября 2007 г. составлял 220 млн руб. На внеочередном собрании акционеров банка было одобрено решение о переименовании «Бург Капитал Банка» в «РБК Банк».

«Развитие электронной коммерции сдерживается отсутствием широко используемой платежной системы в Интернет. Количество компаний, активно вовлеченных в электронную коммерцию, и проходящие через них объемы денежных средств незначительны по сравнению с другими странами. Очень небольшая группа людей в России оплачивает товары и услуги в Интернет при помощи препейд карт. Еще меньше людей используют пластиковые карты в Интернет из соображений безопасности. Поэтому в отличие от Запада, крупные покупки в России не осуществляются посредством интернет-платежей, т.е. люди выбирают товары через интернет, но оплачивают, как правило, наличными, — заявил председатель совета директоров РБК Герман Каплун. — Мы верим в то, что этот рынок имеет огромный потенциал роста. Используя инфраструктуру банка, мы рассчитываем вывести на рынок надежную, простую в использовании и удобную платежную систему, которая в корне изменит сложившуюся ситуацию. Благодаря высокой лояльности своей многомиллионной аудитории РБК рассчитывает сделать эту систему по-настоящему массовой»<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> «РБК Банк» — новое слово в банковских интернет-платежах // MoneyNews/ 2007. 23 нояб.

Сделка последовала практически сразу за официально на тот момент не подтвержденной информацией о покупке компанией РБК контрольного пакета акций ООО «Руспэй», владеющего системой интернет-платежей RUpay.

Интересным проектом может оказаться Система Мобильных Расчетов (СМР)<sup>1</sup>. СМР работает с 2004 г. как «телефонный канал» для управления кошельком системы «Яндекс.Деньги». Главной особенностью СМР является тот факт, что, при управлении по телефону, кошелек перестает быть анонимным. Техническая реализация этого свойства системы защищена патентом.

База данных постоянных клиентов (то есть пользующихся системой более трех раз в течение двух месяцев) составляет около 500 тыс. Всего на октябрь 2007 г. в СМР насчитывалось более 640 тыс. клиентов. Ежедневно услугами системы пользуются более 10 тыс. человек, проводя ежедневно 12 тыс. операций.

Средний платеж составляет 180 руб. 55% оборота — оплата мобильных операторов. По состоянию на октябрь 2004 г. были заключены договоры на пополнение кошельков СМР — счетов (кошельков) из платежных систем: ООО «ПС Яндекс.Деньги», ООО «Гарантийное Бюро» — платежная система WebMoney, ООО «Руспэй» и ООО «Монета.РУ».

Осенью 2007 г. СМР вывела на рынок новый бренд.

«ООО «Альтер-И» (компания, владеющая СМР, группа «Ланк») и «иДилер» (группа PayCash) заявили о начале процесса объединения активов и клиентской базы под единой торговой маркой «Money-Money». Компании тесно сотрудничают по технологиям и обслуживанию клиентов начиная с 2001 г. Объединенная компания собирается стать крупнейшим региональным оператором по приему платежей на Северо-Западе.

Основной упор компания будет делать на высокотехнологические точки приема платежей с широким спектром информационных и рекламных услуг, интегрированных с электронной торговлей.

Система позиционируется не только в качестве ЭПС, но и как электронный супермаркет с широким спектром услуг. Планируется продажа подарочных сертификатов, билетов на же-

<sup>1</sup> Самуил Горелик. Яндекс.Деньги сильно поддержали нас на первоначальном этапе // MoneyNews. 2007. 24 окт.

лезнодорожный и воздушный транспорт, кинобилетов, абонементов на различные услуги, предоставление справочной и рекламной информации и т.п. Все услуги реализуются через сети терминалов, центров с кассирами, страницу с индивидуальным доступом в Интернете, мобильные телефоны. Интеллектуальные терминалы обеспечивают не только платежные услуги, но и индивидуально «общаются» с клиентами (в процессе работы с терминалами и в другое время через Интернет и мобильную связь).

## 2.3. ДРУГИЕ ИГРОКИ РЫНКА И СМЕЖНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

### 2.3.1. ОПЕРАТОРЫ РЫНКА МОБИЛЬНЫХ ПЛАТЕЖЕЙ

Такое устройство, как телефон, имеет слишком много недостатков, чтобы рассматривать его как средство связи. Поэтому считаю, что данное изобретение не имеет никакой ценности.

Из обсуждений в компании Western Union  
в 1876 г.

#### **«За» мобильные платежи**

На состоявшемся 28 июня 2007 г. заседании «круглого стола» депутаты профильного комитета Госдумы РФ высказались за повсеместное распространение в России оплаты товаров и услуг с помощью мобильного телефона. По мнению парламентариев, новая схема может стать альтернативой банковским кредитным и расчетным картам при выполнении безналичных расчетов, особенно в сфере микроплатежей.

При этом народные избранники отметили и такую важную составляющую использования «мобильных кошельков», как снижение доли наличных денег в совокупном объеме денежных средств в нашей стране, который сегодня составляет порядка 30%. В ходе заседания также отмечалось, что снижение доли наличных расчетов направлено, прежде всего, на противодействие «отмыванию» средств, полученных незаконным путем.

В пользу применения мобильных телефонов в качестве платежного средства говорит и лучшая их защищенность по сравнению с платежными картами — при использовании последних данные передаются по открытой сети, что содержит опасность для сохранности денежных средств.

В качестве еще одного аргумента «за» по части использования «мобильных» расчетов депутаты обозначили практически 100% охват населения услугами мобильной связи, в то время как банковскими картами пользуются лишь 15% россиян.

### Оценка емкости рынка

По оценке McKinsey&Company, в 2006 г. объем российского рынка мобильного банкинга и платежей составил порядка 20 млн дол. По оценкам компании ComNews Research, в 2007 г. объем рынка мобильных платежей в России составил около 30 млн дол. Эти средства — исключительно оплата за мобильный контент. Платежи за многие услуги операторы и провайдеры мобильного контента принимать пока не могут. Мининформсвязи приводит оценки аналитиков, по которым российский рынок мобильной коммерции в случае оптимизации законодательства к 2011 г. может составить не менее 4 млрд дол. в год.

По оценкам старшего вице-президента МБРР А. Звездочкина, сейчас услугами мобильных платежей пользуются в России не более 500 тыс. абонентов: «При этом динамика роста этого рынка сравнима с платежами через Интернет и терминалы, чьими услугами буквально за несколько лет стали пользоваться миллионы клиентов»<sup>1</sup>.

По оценке руководителя подразделения по развитию бизнеса «МегаФона» В. Кузичева, «сейчас услугами подобного типа пользуются менее 2% абонентов. Люди привыкли деньги держать не в банке, к тому же не каждый морально готов управлять финансами с мобильного телефона». При этом он отмечает, что около трети абонентов сотовых операторов имеют пластиковые карты<sup>2</sup>.

Косвенное представление о доходности рынка дает и такой факт: сервис онлайн-знакомств Matcha.ru в первом полугодии 2007 г. заработал на SMS-платежах около 100 млн руб., еще около 80 млн руб. получили его партнеры — сотовые операторы.

По мнению Д. Ирз (компания «МегаФон-Москва»), системы мобильных микроплатежей при удачном стечении обстоятельств в ближайшие 2—3 года могут достичь проникновения

<sup>1</sup> Когачигов В., Дорофеева А., Ходонова А. Счета за связь дополнят товарами и услугами // Коммерсантъ. 2008. 28 февр.

<sup>2</sup> Сбербанк поборется за 2% абонентов мобильных операторов // ComNews.ru 2007. 23 мая.

на уровне 10—20% от общего числа пользователей мобильных. То есть каждый десятый российский абонент будет делать с помощью телефона хотя бы один платеж в месяц.

### Мобильные операторы

Абоненты сети «МегаФон-Москва» теперь могут пополнять свой счет или счет любого абонента сети МегаФон-Москва с помощью банковской карточки. В любое время суток и в любом месте. Помогает им в этом сервис «Мобильный платеж». Услуга распространяется на банковские карточки систем VISA; Eurocard/MasterCard; Union Card; Visa Electron и Maestro (эмитированные АКБ «Газпромбанк»).

Чтобы подключиться к новой услуге, абоненту оператора необходимо оформить в Центрах обслуживания или офисах экспресс-обслуживания специальное соглашение, поручая компании проводить операции с его карточным счетом, а также получить индивидуальный пароль для доступа к системе электронных платежей.

Вы обращаетесь к системе со своего собственного телефона. В SIM-меню Вашего телефона Вам нужно зайти в раздел МегаФон | Оплата | Моб. платеж, выбрать получателя платежа и ввести сумму платежа (в рублях). Система проверит Ваш запрос на предмет его соответствия установленным Вами ограничениям и попросит подтвердить платеж. Теперь следует ввести пятизначный Pay-PIN. Далее Вы получаете сообщение об обработке запроса. В случае успешной обработки запроса Вы получите SMS-уведомление о результате операции. Чтобы избежать ошибок и опасности неавторизованных операций, можно установить максимальную разовую сумму платежа и итоговую сумму платежей за неделю. Однако переводить с банковского счета на мобильный счет Вы можете сумму, какую сочтете нужным. Минимальный платеж — всего 10 руб. О каждой операции по услуге Вы получаете информационное SMS. Услуга предоставляется бесплатно. Платеж зачисляется на счет без взимания комиссии.

Группа компаний «ВымпелКом» (товарный знак «Билайн») в 2002 г. объявила о введении услуги «Мобильный платеж», которая позволяет оплачивать услуги связи с помощью мобильного телефона путем списания средств со счета банковской карты. Услуга бесплатна и доступна для всех абонентов «Би-



лайн» всех систем расчетов. Оплата услуг связи путем списания средств с банковской карты абонента происходила через ЗАО «Компания Объединенных Кредитных Карточек» (United Card Service).

«Мобильная коммерция является одной из самых перспективных областей развития дополнительных услуг, — отметил директор по продуктам ОАО «ВымпелКом» В. Маркелов. — Мы начали с реализации оплаты услуг связи, потому что это дает нашим абонентам дополнительную возможность всегда оставаться на связи. Но в дальнейшем мы предложим рынку новые формы применения услуги «Мобильный платеж»».

Для безопасности платежей надо было заранее зарегистрировать банковскую карту в системе путем оплаты услуг «Билайн» через любой банкомат ОАО «Альфа-банк» либо в офисе «Билайн», подписав письменное заявление. Затем SMS-сообщение на телефон абонента предлагало подтвердить регистрацию банковской карты уже с телефона, а после согласия присылался специальный код, с которым можно было осуществлять платежи.

Имелись ограничения на осуществление платежей при помощи услуги «Мобильный платеж» в зависимости от способа регистрации банковской карты, условий и продолжительности абонентского договора с «Билайн».

Услуга «Мобильный платеж» позволяла оплатить услуги связи в любом месте и в любое время независимо от доступности карт оплаты или точек приема платежей. Осуществлять и получать платежи можно было также в роуминге.

### **Банки**

Сейчас все операторы «большой тройки» так или иначе сотрудничают с банками, совместно предоставляя мобильные сервисы. «ВымпелКом» совместно с «Альфа-банком» реализует услугу мобильного платежа: абоненты оператора могут пополнять счет телефона с помощью карты «Альфа-банка», используя свой мобильный телефон в качестве платежного терминала. Оператор расценивает этот сервис как очень перспективный.

МТС и «МегаФон» также сотрудничают со Сбербанком.

Реализацию масштабной программы мобильного банкинга начал весной 2007 г. и сам Сбербанк РФ. Теперь услуга «Мобильный банк» позволяет держателям карт Сбербанка VISA и MasterCard осуществлять денежные переводы с карты на кар-

ту при помощи сотового телефона. Пока новой услугой смогут воспользоваться только жители московского региона, однако в Сбербанке обещают уже к концу этого года сделать доступным сервис мобильных денежных переводов на территории всей страны.

Сегодня «Мобильный банк» представляет собой комплекс услуг от Сбербанка, которые последний оказывает в сотрудничестве с мобильными операторами владельцам карт банка. Подписчики услуги имеют возможность получать в виде SMS уведомления об операциях по карте, осуществляют денежные переводы, переводят средства с карты на карту с помощью сотового телефона (пока сервис доступен обладателям карт в Москве и области), оплачивают с карт-счета различные услуги. Существует и более продвинутая версия этой услуги — «Мобильный Банк — Verified by VISA». Провайдерами услуги, обеспечивающими маршрутизацию данных в сотовых сетях, являются МТС и «МегаФон».

Чтобы воспользоваться услугой, держателю карты нужно заполнить в отделении Сбербанка заявление. В данном решении оператор лишь предоставляет короткий номер на своем SMS-центре, а услугу полностью предоставляет банк<sup>1</sup>.

### **Государственные и муниципальные программы**

У санкт-петербургской компании «Мобикон» есть позитивный опыт внедрения муниципальной программы «Мобильная парковка», по которому за каждое парковочное место 2 дол. в день получает оператор сотовой связи, а 3 дол. идут в бюджет города, минуя карманы посредников.

### **Специализированные компании**

В одном из публичных выступлений представителя оператора *MobileMoney* (середина 2007 г.) мы услышали весьма примечательный факт: его система переживает ежегодный рост объема электронных платежей на 80%. Многие доступные в прессе (в том числе электронной) доклады представителей систем мобильных платежей не менее оптимистичны, что доказывает: отрасль сегодня находится на подъеме.

---

<sup>1</sup> Сбербанк поборется за 2% абонентов мобильных операторов // ComNews.ru 2007. 23 мая.

Активно рекламируется на рынке компания *I-Free*. Эта компания входит в российскую пятерку ведущих сервис- и контент-провайдеров (16% рынка), имеет свои офисы в Мехико, Дубае и Сан-Паулу, насчитывает в своих рядах свыше 30 млн клиентов и является одним из крупнейших российских рекламодателей! А говорят, что на рингтонах много не заработать...

*SimMP* — единая система мобильных сервисов, позволяющая клиенту банка управлять своими средствами на счете при помощи мобильного телефона. Технологическую основу *SimMP* составляет унифицированная платформа мобильных платежей, позволяющая подключиться к системе любому банку и сотовому оператору. *SimMP* действует на основании «Положения о системе», которое определяет порядок и условия работы системы и является публичной офертой оператора мобильных платежей. Программное обеспечение *SimMP* разработано компанией «Центр Финансовых Технологий». *SimMP* объединяет операторов мобильной связи, банки, торговые точки и их клиентов — владельцев сотовых телефонов. Участниками *SimMP* уже стали более 100 банков и 25 операторов сотовой связи (из них 7 крупнейших в России). ЗАО «Центр обслуживания мобильных платежей» является оператором системы *SimMP* и выступает в роли координатора процесса взаимодействия между всеми участниками системы.

Счет на оплату по *SimMP* представляет собой специальное SMS-сообщение, которое получает клиент на мобильный телефон и подтверждает банковским PIN-кодом. Клиент может как сформировать счет самостоятельно (при помощи меню мобильного телефона, платежного web-сайта системы *SimMP.ru* или Web-сайта поставщика услуг (банка) или запросить счет у поставщика.

Счет на оплату приходит клиенту на мобильный телефон и содержит наименование поставщика услуг и определенную клиентом сумму, клиент подтверждает счет, и если у него достаточно денег, то совершается операция. При этом если поставщику услуг необходимо зачислять оплаченные деньги в режиме онлайн, возможна посылка уведомления о совершенной операции в адрес поставщика услуг, которое можно обработать в режиме реального времени и зачислить сумму на лицевой счет клиента.

*SimMP* в свое время (еще в 2004 г.) предложила абонентам мобильных операторов — партнеров обменять SIM-карту на

новую, обладающую функцией идентификации пользователя и как абонента сотовой связи, и как клиента банка<sup>1</sup>. Для проведения операции клиенту необходимо ввести личный «банковский» PIN-код. PIN-код проверяется непосредственно SIM-картой и никогда не передается по каналам связи. Именно такую технологию применяет новосибирская «дочка» МТС, компания «Сибирские сотовые системы — 900». Однако в данном случае пользователи ограничены выбором банка, так как система работает только с банками-партнерами.

### **Правовое поле**

Здесь эксперты расходятся во мнениях. Некоторые считают так: если оператор принимает средства от пользователей за покупки, он обязан получить банковскую лицензию. Но есть и другая схема работы. В ней счет открывают банки или платежные системы. С него и будут списываться средства. При такой схеме сотовые операторы являются посредниками, поэтому им нет необходимости получать банковскую лицензию.

Данная тема подробно рассмотрена в других разделах данной работы. Советуем обратиться, в частности, к разделам 2.4 «История конкурентных войн на рынке ЭПС» и 3.6 «Юридические вопросы».

### **Позиция рынка: операторов и их объединений**

Хотя многие российские операторы сотовой связи и предоставляют сервис мобильных платежей для своих пользователей, тем не менее эти системы зачастую основаны на различных технологиях и стандартах, что снижает их эффективность.

Еще в 2004 г. система мобильных платежей SimMP выступила с инициативой по созданию рабочей группы, которая занялась бы разработкой единых стандартов предоставления услуг в области мобильных платежей.

Но обрела реальные очертания эта идея намного позже. Как мы увидим ниже, это произошло в русле модной нынче парадигмы частно-государственного партнерства.

### **Позиция министерств и ведомств**

В декабре 2006 г. Росинформтехнологии на заседании Комиссии Совета Федерации по информационной политике

---

<sup>1</sup> Черепко К. Мобильные платежи стремятся к унификации // [Onliner.ru](http://Onliner.ru). 2004. 27 янв.

заявило об идее создания так называемой общероссийской унифицированной социальной карты<sup>1</sup>.

Если бы правительство одобрило эту идею, то вместо десятка различных карт у жителей страны появилась бы одна-единственная, с помощью которой они получали бы пособия, дотации, компенсации, пенсии и зарплаты. Карта со всеми данными ее владельца в памяти стала бы подобием электронного паспорта — документ можно было бы предъявлять в поликлинике, налоговой инспекции, пенсионном фонде, в общественном транспорте и даже при желании использовать как водительское удостоверение.

По задумке Росинформтехнологии, у новой социальной карты появится еще одна важная функция — платежная. Счастливые обладатели пластиковых карточек смогут безналом оплачивать коммунальные услуги, мобильные телефоны и покупки в магазине. Всем российским банкам было предложено присоединиться к созданию единой социальной карты. Благодаря новой системе авторы предполагали увеличить долю безналичных расчетов с 6,3 до 90%. Озаботились они и созданием портативных считывающих устройств, которые в будущем появятся в каждой торговой точке.

По плану информационно-платежная система была бы создана в рамках федеральной программы «Электронная Россия» на основе уже существующих центров в городах России, где есть социальные карты. Изъятие и выдача новых карт происходили бы за счет средств федерального бюджета и участников проекта — банков, транспортных предприятий и даже работодателей.

Идея, несомненно, оставила за бортом массу вопросов, таких, например, как вероятный отказ некоторых банков от сотрудничества, контроль использования считывающих устройств в магазинах и на рынках, действия при потере единой карты, возможности просмотра состояния своего карточного счета.

Сомнительна и идея полного обезличивания расчетов: даже многофункциональную социальную карту москвича пенсионеры и другие льготники используют в основном для проезда в общественном транспорте.

<sup>1</sup> В России может появиться единая для всех регионов социальная карта // Российская газета. 2006. 23 дек.

Осенью 2007 г. глава Мининформсвязи Л. Рейман одобрил концепцию «Универсальной платежной платформы» (УПП). Ее суть — в использовании сотового телефона для совершения платежных операций, в том числе при проезде в общественном транспорте, при оплате парковки или продукции в торговых автоматах, в сфере банковских услуг. Инфокоммуникационный союз (ИС, основной разработчик концепции УПП) после одобрения концепции министром планировал опробовать УПП в Москве, Санкт-Петербурге и Сочи в качестве опытных зон. Помимо этого необходимо внести ряд изменений в законодательство по вопросам электронной коммерции. Их разработку г-н Рейман отнес на второй квартал 2008 г.

По оценкам исполнительного директора ИС А. Скородумова, к 2011 г. совокупный доход от реализации УПП составит порядка 3 млрд дол.<sup>1</sup>

По мнению экспертов, основная сложность при реализации проекта УПП — урегулирование вопросов с Центробанком. Некоторые эксперты считали, что Мининформсвязи вообще не удастся договориться с ЦБ, и поэтому процесс правки законодательства, скорее всего, затянется». Изначально в ЦБ отказались обсуждать утвержденную г-ном Рейманом концепцию внедрения УПП.

Ситуацию с приемом платежей господин Рейман пытается сейчас урегулировать, направив письмо в Центробанк с просьбой изменить указание, регламентирующее порядок работы на рынке приема платежей за услуги связи.

На решение законодательной коллизии уповают как банки (получающие через мобильные платежи новых клиентов на свои традиционные услуги типа погашения кредитов), так и операторы связи, надеющиеся увеличить доход за счет мобильных платежей по мере роста конкуренции в секторе дешевых или бесплатных телефонных сервисов в Интернете.

Компания «Мобильные платежные системы» предложила для проекта платежную платформу, в основе которой лежит технология питерской компании Paycash (ее же использует «Яндекс» в своей ЭПС «Яндекс.деньги»). Благодаря этой системе абонент сотового оператора сможет оплачивать покупки, используя свой счет.

---

<sup>1</sup> Хилько В. Минсвязи одобрило сотовые кошельки // Коммерсантъ Телеком. 2007. 17 нояб.

Технически платеж будет оформлен как покупка владельцем телефона предоплаченной карты банка, которую тот сразу же использует для оплаты товара. Системой мобильных платежей смогут пользоваться абоненты сетей как нового поколения (3G), так и действующих в стране сейчас. Человек автоматически регистрируется в системе, одновременно с первой покупкой, без взносов и абонентской платы. Далее в случае покупки в интернет-магазинах плательщику необходимо будет ввести в специальное поле номер своего телефона либо сказать номер оператору call-центра. Можно также отправить SMS или позвонить на специальный номер услуги. После оплаты услуги или счета на телефон абонента придет запрос, подтвердив который человек завершит операцию. Сумма услуги или товара при этом будет списана со счета на его мобильнике. Разрабатывается единый мобильный интерфейс, позволяющий оплачивать счета и услуги прямо в меню телефона, без дополнительных звонков. Как сообщается, опытные зоны мобильных платежей будут развернуты в этом году в Москве, Петербурге и Сочи. В этих зонах сотовые абоненты смогут оплачивать услуги связи и Интернет, мобильное страхование, международные переводы, приобретение электронных билетов. Деньги пока будут списываться со специально созданного банковского счета сотового абонента. В итоге операторы хотят позволить абоненту оплачивать товары и услуги, используя свой счет в телефонной компании. В создании первого фрагмента зоны (будет запущен в июле 2008 г.) участвуют «МегаФон», «Московская сотовая связь» и Связь-банк. Тестировать второй фрагмент зоны начали в ноябре 2007 г. «Вымпелком», АКБ «Таврический» и «Дельта Телеком». Третий фрагмент развернут ОАО «Интеллект Телеком», ОАО «Мобильные телесистемы» и МБРР.

Сейчас Мининформсвязи совместно с Центробанком готовят поправки в ряд законов, цель которых — дать клиенту возможность без идентификации личности переводить до 500 руб. на счет физического лица и до 5 тыс. — на счет юридического. Работа по созданию таких поправок началась в 2007 г.<sup>1</sup>

### **Бесконтактные технологии**

Уже в этом году москвичи смогут использовать свои NFC-телефоны для оплаты проезда на метрополитене. Технологию

<sup>1</sup> Кодачигов В. и др. Цит. соч.

NFC внедрили в ходе совместного проекта компания Nokia, Банк Москвы и платежная система Visa Int. Первым испытал новые технологии начальник метрополитена Д. Гаев в присутствии мэра Москвы Юрия Лужкова 30 августа 2006 г. в ходе торжественного мероприятия, посвященного открытию станции метро «Трубная», произошла первая бесконтактная транзакция с использованием NFC-телефона. Юрий Лужков охарактеризовал подобную услугу как имеющую «шикарную функциональность».

Новый метод оплаты доступен пока только держателям карт Visa Банка Москвы, обладателям телефона Nokia 6131, поддерживающего технологию NFC. Но телефон Nokia 6131 NFC в Россию пока не поставляется. С началом массового выпуска в России SIM-карт, поддерживающих технологию NFC, который собирается наладить в 2008 г. завод «Микрон» («Ситроникс», АФК «Система»), держатели карт Visa Банка Москвы смогут воспользоваться для оплаты проезда любыми моделями мобильных телефонов.

Стоимость проезда для «мобильного плательщика» в метро будет аналогична стоимости обычного билета. Денежные средства будут списываться с банковского счета пассажира. Счета за пользование услугами метро будут приходить в конце каждого месяца. Уточняется перечень банков, которые примут участие в работе системы.

### 2.3.2. БАНКИ И КАРТОЧНЫЕ СИСТЕМЫ

Когда новый участник выходит на рынок и генерирует большой интерес публики и новости, лидер рынка фактически извлекает из этого выгоду.

*Г-жа Уитман, компания eBay*

#### Объемы рынка

Статистика разрознена и неоднородна, отчего приходится оперировать данными, как правило, по отдельным эмитентам или видам карт.

По итогам 2005 г. по данным ЦБ число эмитированных карт по сравнению с 2004 г. возросло больше чем наполовину — до 54,5 млн штук. Однако, несмотря на такой рост популярности «пластика», россияне продолжали использовать карты в основном для снятия наличности — в 2005 г. они сняли 2,6 трлн руб.,



что на 50% больше, чем в предыдущем году. Правда доля оплаты в общем объеме операций с банковскими картами практически не менялась и составила 7% (174,1 млрд руб. в 2005 г.)<sup>1</sup>. По данным секретаря Инфокоммуникационного союза М. Скибина, оборот по расчетам платежными банковскими картами в розничной торговле в России в 2006 г. составил 12 млрд дол.

К 1 января 2007 г. объем эмиссии карт *Сбербанка России* достиг 17,6 млн карт, увеличившись за год на 37,4%. Из общего объема эмиссии 8,6 млн карт пришлось на карты MasterCard и Maestro, в том числе свыше 2,1 млн — на карты Сбербанк-Maestro «Социальная», 5,9 млн карт — на карты Visa и Visa Electron, и свыше 3,1 млн карт — на карты СБЕРКАРТ. Дебетовый оборот по картам, эмитированным Сбербанком России, в 2006 г. составил 1322 млрд руб., на 39% превысив показатели 2005 г. Количество пользователей услуги «Мобильный банк» возросло за 2006 г. на 300%, до 1,3 млн человек; в течение 2006 г. в рамках системы было отправлено 56,8 млн уведомлений об операциях по картам.

Сеть обслуживания карт *Сбербанка России* насчитывала к указанной дате 9,5 тыс. ПВН, 9,6 тыс. банкоматов и охватывала 32,5 тыс. торгово-сервисных точек. Оборот в эквайринговой торговой сети *Сбербанка России* за 2006 г. увеличился по сравнению с 2005 г. на 78% и составил 52,6 млрд рублей.

По данным на конец 2006 г., российские банки-участники платежной системы Visa Int. выпустили 32,4 млн карт Visa, что на 42% превысило показатели 2005 г. Общий оборот по картам Visa вырос на 84% и достиг 81 млрд дол. США, общее количество проведенных по картам операций увеличилось на 55% и превысило 558 млн. При этом совокупный оборот в торговой сети увеличился на 68%, превысив 5,7 млрд дол., а количество транзакций по картам Visa в торгово-сервисных предприятиях выросло на 73%, до более 98 млн. Из совокупного объема эмиссии на кредитные карты Visa пришлось свыше 2 млн. Россия вошла в тройку лидеров по объему эмитированных кредитных карт Visa в регионе CEMEA.

Общий оборот по кредитным картам Visa в 2006 г. вырос на 442% и достиг 1,3 млрд дол., торговый оборот возрос на 273% и превысил 332 млн дол. На конец 2006 г. карты Visa на терри-

<sup>1</sup> Божко М. Магазины заставят принимать пластиковые карты // РБК-Daily. 2006. 17 мар.

тории РФ принимали к оплате 146 тыс. торгово-сервисных предприятий, общая сеть обслуживания карт Visa в России, включающая магазины, банкоматы и офисы продаж банков-членов Visa, превысила 195 тыс. точек.

По итогам II квартала 2007 г. обороты по картам Visa Int. в России достигли 106,8 млрд дол. США, что на 82,5% выше показателя 2006 г. При этом доля России составила 48% от совокупного оборота по картам в регионе CEMEA (размер которого составил 220 млрд дол.), что сделало ее абсолютным лидером по этому показателю.

По данным Visa Int., количество эмитированных российскими банками карт платежной системы составило 39,4 млн, увеличившись за прошедшие 12 месяцев на 47%.

На конец второго квартала 2007 г. количество операций по картам Visa Int. в торговых предприятиях возросло на 72% и превысило 130 млн. Торговый оборот по картам увеличился на 83% и достиг 7,8 млрд дол.

К указанной дате число точек приема карт платежной системы в России превысило 155 тыс., увеличившись за год на 44%. По размеру сети обслуживания карт Visa за Россией уже закреплен статус бессменного лидера региона CEMEA.

Как прокомментировал А. Вылегжанин, руководитель департамента по развитию бизнеса представительства Visa в России и вице-президент Visa CEMEA, превышение отметки в 100 млрд дол. по общим оборотам свидетельствует о том, что карты Visa стали для россиян инструментом ежедневного использования. Первоочередной задачей платежной системы по-прежнему является увеличение оборотов в торговой сети<sup>1</sup>.

По прозвучавшим на Втором Всероссийском форуме «e-5: e-banking, e-trading, e-insurance, e-commerce, e-funding» (сентябрь 2007 г.) данным Банка России, к концу первого полугодия 2007 г. платежи через Интернет составляли 17,09% от совокупного объема безналичных платежных операций, проводимых на российском рынке. При этом в совокупном объеме безналичных платежных операций по-прежнему лидируют транзакции по банковским картам (38,19%) и денежные переводы физических лиц (37,39%). Эмиссию и (или) эквайринг платежных карт на этот период вели 710 российских кредитных организаций, совокуп-

<sup>1</sup> Visa: карточный оборот в России превысил 100 млрд дол. США // Plus. 2007. Сент.

ный объем эмиссии которых составлял к указанной дате порядка 92 млн карт. Из общего количества операций 56,4% пришлось на долю карт Visa Int., 25,6% — MasterCard Worldwide, и 18,4% — на карты других платежных систем.

Карты российских платежных систем чаще используются для оплаты товаров и услуг, чем карты международных платежных систем. При этом общая доля платежных операций в торгово-сервисной сети с использованием карт в общем количестве карточных транзакций за последние годы выросла на российском рынке до 20%.

К концу первого полугодия 2007 г. для получения наличных по банковским картам использовались более 46 тыс. АТМ, свыше 49 тыс. POS-терминалов и порядка 9 тыс. импринтеров, а оплатить по картам товары и услуги можно было в почти 200 тыс. POS-терминалах, более 41 тыс. импринтеров, 36 тыс. АТМ и 1,5 тыс. интернет-магазинах. При этом основная часть розничной инфраструктуры (свыше 60%) сегодня локализована в 8 крупнейших российских регионах, включая Москву и Санкт-Петербург<sup>1</sup>.

**Муниципальные карточные эксперименты.** В Москве по Распоряжению Премьера Правительства Москвы от 7 августа 2001 г. № 715-РП «О проведении эксперимента по внедрению в эксплуатацию «Социальной карты москвича» с сентября 2001 г. проходил эксперимент по комплексному предоставлению социальных услуг населению и их учету при участии ГУП «Московский метрополитен», АКБ «Московский муниципальный банк — Банк Москвы», Московского городского фонда обязательного медицинского страхования, Комитета социальной защиты населения Москвы, ФГУП «Московская железная дорога» и Департамента потребительского рынка и услуг в 3 районах Москвы.

Эксперимент оказался удачным. О своем желании участвовать в нем заявила система VISA. И Постановлением Правительства Москвы от 6 августа 2002 г. № 602-ПП «О внедрении социальной карты для жителей города Москвы» (с изменениями от 16 мая 2006 г.) формат эксперимента был расширен до масштабов всего города.

На ГУП «Московский метрополитен», а затем, после госрегистрации, на создаваемый городскими властями ГУП «Мос-

<sup>1</sup> Форум e-5 2007: совершенствование нормативной базы + новые каналы доставки // ПЛАС. 2007. № 7.

ковский социальный регистр» (далее — ГУП МСР), были возложены функции эмиссионно-аналитического центра. Было начато финансирование работ по созданию и внедрению общегородской интегрированной автоматизированной системы персонального учета льгот с применением социальной карты. АКБ «Московский муниципальный банк — Банк Москвы»: было «рекомендовано» обеспечить функцию исполнения процессинговых услуг для обслуживания банковского приложения социальной карты в торгово-сервисных предприятиях, пунктах выдачи наличных денежных средств и банкоматах, а также заключить договор с ГУП МСР о предоставлении процессинговых услуг для обслуживания платежного приложения социальной карты в торговых и сервисных предприятиях, пунктах выдачи наличных денежных средств и банкоматах.

Руководителям комплексов городского управления, Генеральному конструктору проекта «Социальная карта москвича», префектурам административных округов, Комитету социальной защиты населения Москвы и Московскому городскому фонду обязательного медицинского страхования, с привлечением АКБ «Московский муниципальный банк — Банк Москвы», Отделения пенсионного фонда Российской Федерации по г. Москве и ФГУП «Московская железная дорога» было предписано обеспечить заключение договоров и соглашений с ГУП МСР на использование соответствующих областей памяти карты и обеспечить информационное взаимодействие с ГУП МСР в соответствии с регламентом, утвержденным Генеральным конструктором проекта.

Имели место также проект «Карта учащегося» (реализовывался в рамках проекта «Социальная карта москвича» — см. Распоряжение Правительства Москвы от 25 июля 2006 г. № 1449-РП), проект выпуска социальных карт для студентов и школьников в г. Москве (см. Письмо Минобразования РФ от 3 декабря 2002 г. № 20-55-3851/20-01) и проект<sup>1</sup> по оплате предоплаченными карточками муниципальных парковок.

### Таможенная карта

Согласно Приказу ГТК РФ от 3 августа 2001 г. № 757 «О совершенствовании системы уплаты таможенных платежей»

<sup>1</sup> См.: Москвичи будут платить за парковки карточками // Lenta.ru 2005 19 Арг.

(с изменениями и дополнениями), в РФ с 2001 г. действовала технология расчетов по таможенным и иным платежам с применением микропроцессорных пластиковых карт (таможенных карт).

Таможенная карта (ТК) — микропроцессорная банковская карта, эмитируется банками-эмитентами и является инструментом доступа к счету плательщика таможенных платежей в банке-эмитенте. Уплата таможенных платежей с ТК происходит в рублях РФ или долларах США. Сбор и передача информации по операциям с применением ТК идет через электронный терминал. Прием ТК происходит с использованием платежного электронного терминала либо на базе ПК с устройством чтения микропроцессора таможенной карты, устанавливаемых в таможенных органах. Процессинговый центр осуществляет информационную поддержку таможни по произведенным платежам с применением ТК. Форматы информационных сообщений и порядок обмена информацией устанавливаются координатором эмиссии.

Координация эмиссии ТК и действий всех участников платежной системы, обеспечение их информационной поддержки велись организацией, определенной участниками проекта по согласованию с ГТК России — единым координатором эмиссии ТК. Приказом ГТК РФ от 3 августа 2001 г. № 758 координатором эмиссии было определено ООО «Таможенная карта».

Непосредственно эмиссию ТК осуществляли банки-эмитенты по договору с координатором эмиссии. Стандарты и спецификации ТК, включая параметры встроенного в нее микропроцессора, протоколы авторизационных сообщений, способы защиты ТК от подделок, а также система защиты информации при ее передаче и хранении разрабатывались и устанавливались координатором эмиссии. А порядок получения ТК, правила их использования и порядок распространения самостоятельно или через своих агентов устанавливали банки-эмитенты по согласованию с координатором эмиссии.

### **Инициативы законодателей**

В 2006 г. депутаты Госдумы подготовили два предложения по стимулированию безналичного оборота с использованием банковских карт.

Одно из изменений касалось закона о разграничении полномочий между субъектами Федерации. Депутаты предлагали

каждому субъекту дать возможность обязывать принимать карты торговые организации, оборот которых в месяц превышает 20 тыс. дол. «Каждый регион сможет самостоятельно решить, насколько это ему нужно, а также определить ограничение по обороту», — заявлял заместитель главы комитета Госдумы по кредитным организациям и финансовым рынкам А. Аксаков<sup>1</sup>.

Второе предложение касалось поправок в Налоговый кодекс, они позволяли не облагать налогом сумму накопленных бонусов при осуществлении безналичных операций. Например, если банк за 10 осуществленных через карту платежей дает держателю карты бонус в виде 10 дол., то эта сумма, начисляемая банком клиенту, не должна облагаться налогом с дохода физических лиц. Годовая сумма необлагаемого налогом бонуса депутатами не устанавливалась. В кулуарах обсуждался порог в 10 тыс. руб., который не дал бы использовать данную поправку для «серых» зарплатных схем. Ранее согласно законодательству банки могли делать такие «подарки» без налогообложения на сумму до 2 тыс. руб., но с обязательным извещением о таких операциях налоговой инспекции, что было трудоемко, поэтому, как правило, игроки избегали такой формы поощрений.

В связи с этим банкиры и ЭПС приводили пример Украины, где торговые точки обязаны принимать расчеты по пластиковым картам уже с середины 2006 г. Закон вводится поэтапно: сначала в Киеве, еще через год — в 20 крупных городах и только потом в более мелких городах и населенных пунктах. Оборудовать банковскими терминалами все магазины вплоть до мелких ларьков в сельской местности собираются в 2009 г. Как уверяют местные чиновники и банкиры, безналичные платежи не только экономят расходы на осуществление расчетов, но и делают их более прозрачными, а значит, повышают налоги.

По данным ЦБ РФ, 30% денег в российском обращении (и 97% в торговле) были наличными. Чиновники часто заявляли о намерении сокращать эти цифры до 17—23%. Этому служило бы разрешение российских банкам выпускать банковские карты без открытия отдельного текущего счета, а также принятие указанных поправок.

Позитивно оценили поправки международная платежная система MasterCard, а также целый ряд российских банков: они должны оживить рынок эквайринга, не позволяя торговым точ-

---

<sup>1</sup> Божко М. Цит. соч.

кам отказывать клиентам в карточных платежах и стимулируя держателей карт использовать их в тех обстоятельствах, в которых они привыкли использовать наличные деньги. Однако внесение изменений для торгово-сервисных предприятий принесло бы дополнительные издержки.

### **Пример российского участника карточного рынка**

Объединенная платежная система NCC/UC подвела итоги своей деятельности за первое полугодие 2007 г.<sup>1</sup> Объем эмиссии карт с начала 2007 г. вырос на 11% и составил порядка 1 млн карт (в том числе 88% дебетовых), а общий оборот по картам составил 87 млрд руб. (рост за полгода на 15%).

В компании велась активная работа по технологической интеграции платежных систем NCC и Union Card и формированию единого процессингового центра. Это позволило отменить комиссию за выдачу наличных для карт Union Card. В результате оборот по ним увеличился на 30%.

В первой половине 2007 г. была реализована услуга SMS-сервиса, доступная абонентам сотовых операторов «Вымпелком», МТС, «Мегафон», СМАРТС и ряда региональных операторов. Услуга подключения к SMS-сервису предоставляется, в том числе, в любом банкомате NCC. С начала марта 2007 г. держатели карт NCC могут мгновенно переводить средства на кошелек «Яндекс.Денег» во всей сети АТМ платежной системы. А совместный проект NCC/UC и «Связь-Банка» позволит клиентам снимать наличные более чем в 150 банкоматах и 6 тыс. ПВН, расположенных как в сети отделений банка, так и в 8 тыс. отделениях «Почты России».

В планах NCC/UC — представить новый фирменный стиль Объединенной платежной системы, запустить обновленный сайт, завершить сертификацию ЗАО «Национальные кредитные карточки» в платежной системе MasterCard Worldwide. Стратегическое направление — региональная экспансия платежной системы и предоставление процессинговых услуг.

### **ЭПС и карты: кто кого?**

По мнению П. Дарахвелидзе (Webmoney Transfer), массовый прием карточек в электронной торговле проблематичен в силу ряда недостатков (раскрытие платательщиком информации

<sup>1</sup> Данные о работе системы приводятся в журнале «Глас».

о себе, регулярные взломы баз данных с информацией о тысячах карточных счетов и др.) Главное преимущество карточных платежей — отсутствие порога входа. В ЭПС нужно зарегистрироваться, а карточки стараниями работодателей и банков есть почти у каждого взрослого россиянина. При этом сегменты, в которых доля карточных транзакций весьма мала: это микроплатежи, многопользовательские онлайн-игры (игроки — дети, не имеющие кредиток), букмекерские конторы, онлайн-казино и игры и т.д.

Поэтому в сфере электронной торговли ЭД будут соседствовать и разделять рынок с банковскими, prepaid-картами и другими платежными инструментами.

### 2.3.3. БОНУСНЫЕ ПРОГРАММЫ ЛОЯЛЬНОСТИ

Теперь любая Ваша повседневная покупка будет вырастать в нечто большее...

Реклама БГА «Малина»

#### Как это работает?

Я прихожу в обычное кафе, где бывал не раз. На столе я замечаю мини-буклетик и с интересом начинаю его читать. Оказывается, в кафе сменились правила. Теперь я могу воспользоваться скидкой по бонусной карте в размере 10% от каждой покупки. Всего-то мне и надо для этого сделать две вещи. Попросить у кассира такую карту и пополнить ее баланс при открытии, по меньшей мере, пятьюстами рублями (около 20 долларов; доллар нынче непривычно падает — не удивлюсь, если к моменту издания книги «зеленый» эквивалент станет равен 21 или 22).

Что произошло? Мои рубли могли себе спокойно обращаться еще неограниченное число раз, попадая при этом к неограниченному кругу участников товарных сделок. Вместо этого они обменялись по выгодному курсу (1 к 1,1, что примерно равно 0,90) на связанные рубли в системе ограниченного обращения. Иначе говоря, кафе получило неограниченно ликвидные рубли, а я — единицы, которыми вместо рублей могу по выгодному курсу свободно расплатиться... но только в том же кафе, больше нигде. 10% дисконта — плата эмитента за выбор мною его валюты, за добровольное связывание моих средств в будущих товарах одного эмитента. Выгодно ли это мне — зависит от того, постоянный ли я клиент заведения и велика ли средняя



сумма моего счета. В других таких системах с меня просто взяли бы такую же (или большую сумму) за дисконтную карточку.

Какие факторы здесь дополнительно приходится брать в расчет? Во-первых, бюджетный ограничитель. Система не должна разориться, предоставляя мне скидку с обычной цены в размере дисконта. Это позволяет предположить, что, в отличие от предприятий общепита, с их традиционно высокой наценкой на себестоимость блюд и напитков, другие сферы предложения товаров и услуг не смогут держать столь выгодный курс. Так, у гипермаркетов, по моим сведениям, общая валовая маржа ниже, чем 10%, поэтому в их случае 3—5% дисконта — максимум, на что я смогу рассчитывать.

Все обычно опасаются, что независимые эмитенты будут злоупотреблять сверхэмиссией<sup>1</sup>. В нашем случае это означало бы, что данное кафе, переоценив свои силы, ударно выпустит 1000 бонусных карт, без промедления инкассирует первые взносы участников на их карты, а затем в обеденный перерыв в кафе будет яблоку негде упасть. Тогда придется или сворачивать карточную программу, или ухудшать ее условия, или впрямую столкнуться с потребительским экстремизмом, поскольку качество услуг, оказываемых на фиксированных ранее условиях, неизбежно снизится.

Почему-то забывают о второй опасности, которая не менее реальна.

Обладание своей валютой может быть использовано не только для сиюминутного «выхода в кэш», но и наоборот, для ценового демпинга, скрытого от клиентов и отчасти от контрольных органов дисконтными программами. То есть помимо собственно денежного компонента бонусная программа есть оригинальный маркетинговый инструмент.

### История развития

Первые БПЛ в России были созданы в 1998—1999 гг. Среди них — программы авиакомпаний «Трансаэро-привилегия»

<sup>1</sup> Отклик анонимного респондента на мою статью «Эмиссионные островки», вышедшую на Веб-портале MoneyNews в 2007 г. и посвященную БПЛ: «Бонусная программа по предоплаченной карте имеет еще одну приятную особенность — с ее помощью можно легко "отмыть" деньги, найденные преступным путем. К примеру, у вас есть 1 млн евро. Вы "продаете" карты на эту сумму. Карты выбрасываете в пропасть, деньги оприходуете — по кассе. Все. А вы говорите "уведомительный порядок...".»

и «Аэрофлот Бонус»<sup>1</sup>, программа «Почетный гость» ресторанной сети «РосИнтер» и другие. БПЛ формируются и быстро набирают вес в самых различных отраслях. Так, имеются данные о 4000 участников БПЛ автозаправочной компании «Хэлп-Кириши», 8000 участников БПЛ московской сети магазинов обуви Fabi, Vichini, Baldinini и др. Активно внедряют БПЛ развлекательные и детские центры (Star Galaxy, Атрилэнд и др.), магазины детской одежды («Мамочкина карта» Mothercare), книготорговые сети, супермаркеты продуктов питания и др.

В 2001 г. объединились в единый пул при создании программы лояльности, в настоящее время носящей имя «Семь семерок», пять московских сетей, торгующих неконкурирующими товарами, которым принадлежало на тот момент в Москве 63 магазина с совокупным оборотом 410 млн дол. Позднее число участников расширилось. В 2002 г. компания ввела у себя накопительную систему, став настоящей БПЛ.

С 2001 г. в России действует БПЛ МНОГО.ру. Ее оператор принадлежит американскому венчуру. Клуб МНОГО.ру информирует владельцев карт о предложениях фирм-участников, владельцы карт получают покупки в этих фирмах и получают призовые баллы (бонусы), которые затем обменивают на соответствующие призы. Фирмы же заранее приобретают у клуба бонусные карты различного номинала, которые затем и выдают покупателям в момент покупки. Симптоматично, что к оплате предъявляется нее более 20—30% бонусов. В программе более ста фирм-участников.

Типичный пример программы с расчетным бонусом — БПЛ «Почетный гость» российской сети ресторанов «Росинтер». Клиенты накапливают баллы за обслуживание в сети ресторанов (5% от суммы счета) для расплаты в той же сети. Росинтер выпустила ко-брендинговую платежно-бонусную карту совместно с Гута-банком.

Московская компания «Новые компьютерные технологии» разработала систему управления АЗС Petrol Plus. Компания «ЮКОС» для своей сети заправок выбрала эту программу, дополненную модулем «Лояльность за наличный расчет», в систе-

---

<sup>1</sup> Программа «Аэрофлот Бонус» насчитывала еще в 2002 г. 130 тыс. участников. На сегодня ее партнеры — десятки гостиниц, банк «Русский стандарт» и Сбербанк, фирмы по прокату автомобилей, страховая компания, Diners Club и др.

ме открывается специальный «бонусовый счет», в котором накапливаются призовые очки (бонусы) в зависимости от суммы покупки. Было выпущено 100 тыс. карт лояльности, программа действовала на 500 АЗС «ЮКОСа» в 18 регионах РФ.

### **Потребительские предпочтения**

Как правило, дисконтные и подарочные программы — это способ привязать покупателя и привлечь внимание его знакомых. По данным исследования холдинга ROMIR Monitoring, более половины россиян, имеющих дисконтные или накопительные карты магазинов, стараются посещать только те магазины, карты которых у них есть, чтобы получить скидку. Исследования показали, что «порог чувствительности» покупателей к скидкам находится где-то на уровне 25%. По данным ROMIR Monitoring, почти четверть респондентов (23%) из числа имеющих карту ответили, что при скидке более 25% они станут посещать только этот магазин/обращаться только в эту фирму.

Различные дисконтные и бонусные программы уже давно перестали быть для москвичей чем-то новым, практически любой сетевой магазин или аптека предлагают своим клиентам карты, предоставляющие возможность получать скидки, бонусы и подарки. По данным опроса, проведенного исследовательским холдингом ROMIR Monitoring, в крупных городах дисконтными и бонусными картами владеет практически каждый второй, при этом чаще всего картами продуктовых магазинов пользуются женщины (55%). Зачастую карточки не применяются, а их владельцы продолжают становиться участницами новых БПЛ. Как правило, активно используются от 3 до 5 карточек, при этом наибольшей популярностью пользуются те, что позволяют владельцам получать бонусы и скидки в любимых магазинах.

На февраль 2007 г. в Москве действовало свыше 30 дисконтных и накопительных программ лояльности<sup>1</sup>.

### **Ко-брендинг БПЛ и банка**

Осенью 2006 г. был анонсирован проект по выпуску ко-брендинговых кредитных карт (Райффайзенбанк, платежная система Visa и БПЛ «Малина»).

<sup>1</sup> Бабагаева В. Лучшие дисконтно-накопительные программы Москвы // RBC-Daily. 2007. 15 фев.

Кредитка «"Малина" – Райффайзенбанк» — одновременно платежное средство системы Visa и карта участника накопительной программы «Малина». При любой покупке по такой карте как в России, так и за границей ее владельцу на специальный бонусный счет будут начисляться баллы, которые можно потратить на приобретение товаров из каталога «Малины». В течение трех лет планируется эмитировать до 350 тыс. таких карт. Visa и Райффайзенбанк будут эксклюзивными партнерами «Малины» в своих отраслях. Совместный проект «Малины», Райффайзенбанка и Visa — попытка возродить дело, начатое группой компаний «Росинтер Ресторантс» с Гута-банком по выпуску банковских карт «Visa – Почетный гость». Сейчас в связи с участием «Росинтер Ресторантс» в столичной программе «Малина» программа «Почетный гость» в Москве сворачивается.

Фактором риска для таких проектов, по мнению управляющего партнера компании STAS Marketing Partners А. Стася, является большое количество участников, что делает программы типа «Малины» сложно управляемыми из-за возникающих между участниками противоречий. При этом в России попросту нет хороших бонусных программ. «Причина тому — недостаточная консолидация отраслей. Для успеха подобных проектов каждый участник программы должен внести в нее значимую сеть однородных предприятий», — отметил маркетолог<sup>1</sup>.

### Прецедент выхода из бонусной программы

С 1 октября 2006 г. прекратилось действие единой программы бонусных накоплений «Росинтера» в сети ресторанов быстрого обслуживания «Ростикс».

К концу 2005 г. в ресторанный холдинг «Росинтер Ресторантс» входило более 220 ресторанов под 9 торговыми марками (в том числе «Ростикс»). Годовой оборот корпорации составлял 200 млн дол.

Накопительная бонусная система «Почетный гость» была разработана в 1997 г. Бонусы начислялись за покупки и при накоплении гость могли использоваться для полной или частичной оплаты при последующих посещениях. За каждые потраченные в любом ресторане 100 руб. гость получал на свой счет 10 баллов (5 баллов в ПБО «Ростикс» с 1 февраля по 1 марта 2006 г.). В программе участвовали более 180 ресторанов в 10 круп-

<sup>1</sup> По информации «Коммерсанта».

ных городах России: По данным «Ростикса», из 1 млн зарегистрированных участников свыше 700 тыс. были активными пользователями карт<sup>1</sup>.

Одной из причин выхода стали финансовые потери из-за разницы ценовой политики «Ростикса» и остальных сетей «Росинтера». В результате посетители дорогих ресторанов сети за одно посещение набирали баллы на бесплатный обед в «куриных» ресторанах. Как правило, сети фаст-фуда подобными программами не занимаются.

Убрать «Ростикс» из БПЛ мог потребовать и новый партнер «Росинтера» — KFC.

### Осмысление явления

Каков теоретический аспект описанных выше и приобретающих массовый характер нововведений?

В настоящем разделе мы собираемся проанализировать работу ритейлерских сетей, осуществляющих массовую продажу потребительских товаров и услуг, современного мегаполиса на примере Москвы и Московской области. Основной объект нашего анализа — **клубные квазиденежные системы**. Мы понимаем под клубными системами системы продажи определенного круга товаров для определенного круга лиц, построенные на принципе объединения участников по географическому принципу, принципу общности интересов и потребностей, иному социально-экономическому критерию объединения<sup>2</sup>. В их числе мы выделяем квазиденежные системы, в которых помимо национальной валюты на постоянной регламентированной основе товарооборот обслуживается также иными инструментами обращения и расчета. Очень часто такие системы выдают или продают своим участникам различные клубные карточки, дисконтные, накопительные и иные<sup>3</sup>. Встречаются также клубные купоны со скидками и даже дисконтные купонные книж-

<sup>1</sup> Трутнев О. «Ростикс» объели «почетные гости» // RBC daily. 2006. 3 фев.

<sup>2</sup> В определенной мере с оговорками к рассматриваемым в данном разделе системам можно отнести и выпускаемые частным образом карточки на получение продуктов в счет зарплаты в заводских магазинах (script wages), и так называемые «церковные деньги».

<sup>3</sup> Примеры такого рода: кампусные карты, корпоративные карты, карты, используемые на военных базах.

ки. Как правило, клубные квазиденежные системы используют бонусные программы лояльности<sup>1</sup>.

При анализе товарно-денежного обмена в клубных квазиденежных системах первое, на что нельзя не обратить внимания, — это эволюция счетной единицы. Характер массового явления в исследуемых системах приобрело ценообразование в пресловутых «у.е.», «условных единицах». При этом возможно несколько вариантов:

$$1 \text{ у.е.} = \text{курс (НВ, РВ)}, \quad (1.1)$$

где НВ — национальная валюта, РВ — расчетная (резервная) валюта, как правило, доллар или евро.

$1 \text{ у.е.} = \text{курс (НВ, РВ)} + \text{премия продавцу}$  (1.2) — это пример большинства сотовых операторов.

$1 \text{ у.е.} = \text{курс (НВ, РВ)} + \text{премия покупателю}$  (1.3) — такую формулу используют, например, автосалоны в период распродаж товаров, номинированных в евро.

$1 \text{ у.е.} = \text{ср. арифм. курс ((НВ, РВ1), (НВ, РВ2))}$  (1.4) — все более частое явление в ценообразовании на объекты недвижимости, как на собственность, так и на аренду.

$1 \text{ у.е.} = [\text{курс (НВ, РВ1) при } (t = 1) \text{ и курс (НВ, РВ2) при } (t = 2)]$  (1.5) — здесь переход к использованию в качестве счетной единицы евро вместо доллара сопровождается резкой инфляцией цен в национальной валюте — так поступил в 2004 г. один крупный московский девелопер.

Практически все клубные сети выпускают собственные карточки. Это делается для фиделизации клиентов, для повышения их лояльности клубу и увеличения объема их внутриклубного товарооборота.

Рассмотрим наиболее типичные случаи эмиссии клубных карточек. Наша цель — понять, как в каждом случае реализуется формула отдельной товарообменной транзакции «деньги-товар».

При наличном или безналичном платеже национальной валютой в общем случае

$$Д (100 \text{ НД}) = Т (100 \text{ НД}). \quad (2.1)$$

<sup>1</sup> Впервые в российской литературе этот вид денежных инструментов описывает Д. Луцаев (1999). Одним из видов частных квазиденег с функцией средства обращения он называет дисконтные (клубные) карты, эмитируемые торговыми системами. Но Луцаевым изучаются лишь эмиссии дисконтных карточек с накопительной величиной дисконта.

Иначе говоря, денежный платеж в 100 единиц национальных денег приносит покупателю обладание товаром, чья суммарная стоимость составляет 100 единиц национальных денег. Казалось бы, тавтология, но в дальнейшем наша формула усложняется!

Рассмотрим вначале простой случай, когда одна бензоколонка выпускает для своих клиентов предоплаченный финансовый продукт, карточку на 100 руб. Ее можно купить сегодня по номиналу и воспользоваться ею для оплаты товара (бензина) на той же АЗС в будущем.

$$\begin{aligned} \Delta (100 \text{ НД}) &= \Delta' (100 \text{ КД}) (t = 1) \\ \Delta' (100 \text{ КД}) &= T (100 \text{ НД}) (t = 2), \end{aligned} \quad (3.1)$$

т.е. 100 руб. превратятся впоследствии в товар, но в промежутке они превращаются в 100 единиц КД, «квази»денег, «клубных» денег, «карточных» денег.

Это был простой случай: тот же продавец через посредство квазиденег продаст в будущем один и тот же товар тому же покупателю без изменения цены, номинированной в национальной валюте. На практике более типичны более усложненные конструкции.

Каждый из элементов этой простой транзакции может «размножиться».

**Вариант 1.** Один продавец, множество товаров.

$$\Delta (100 \text{ НД}) = T_{i_{\text{кн}}} (100 \text{ НВ}), \quad (3.2)$$

где  $i$  — множество приобретаемых за квазиденьги «клубных» товаров; оно может совпадать с множеством продаваемых данным продавцом товаров или включать в себя лишь некоторые товары или группы товаров, в последнем случае.

$$\Delta (100 \text{ НД}) = 0 T_{i_{\text{кн}}} \quad (3.3)$$

для товаров, не продаваемых за квазиденьги.

Может меняться и цена товаров, выраженная в национальной валюте.

Здесь есть ряд вариантов:

$$\Delta (100 \text{ НВ}) = T_{i_{\text{кн}}} ((100 + \Delta) \text{ НВ}), \quad (3.4)$$

где  $\Delta$  — величина дисконта (типичный вариант карточек скидок).

$$\Delta (100 \text{ НВ}) = T_{i_{\text{кн}}} (100 \text{ НВ}) \text{ КД} (\Delta) \quad (3.5)$$

Накопление после каждой траты в клубе национальной валюты призовых средств в квазивалюте («Би-бонусы» системы Билайн-ГСМ, пункты системы «Ростикс» и др.).

$$\Delta ((100 + c_{b1} + c_{b2}) \text{ НВ}) = T_{i_{\text{кн}}} (100 \text{ НВ}), \quad (3.6)$$

где  $сб_1$  — величина административных сборов, взимаемых системой за процессинг сделки;

$сб_2$  — величина иных издержек, проистекающих, например, из приобретения квазиденежных инструментов через внешние к клубной системе сети дистрибуции, взимающие свою комиссию.

Ко-брендинг нескольких дисконтных клубов; актуальный московский пример — система «Семь семерок», объединившая несколько сетей розничной дистрибуции различных товарных групп), — дает нам видоизменение формулы:

$$D(100\text{НВ}) = [T_{к\alpha 1}((100 + \Delta_1)\text{НВ}), T_{к\alpha 2}((100 + \Delta_2)\text{НВ}), \dots, T_{к\alpha n}((100 + \Delta_n)\text{НВ})], \quad (3.7)$$

где  $n$  — число продавцов, иначе говоря, число клубов-участников общей системы.

Есть большая вероятность, что в новопостроенных торговых центрах с множеством продавцов будет воспринят именно этот вариант клубной системы. Автор часто пользуется в городе-спутнике Москвы дисконтной картой, дающей право на скидку как в супермаркете, аптеке, ресторане, так и в салоне красоты и парикмахерской одного и того же торгового центра.

Исследуем каналы появления квазиденег в обращении. В общем случае

$$D(100\text{НД}) - K_x - K_D(100\text{НД} + / - сб) - T_{к\alpha}(100\text{НД} + / - \Delta), \quad (4.1)$$

где  $K_x$  — одно из канализирующих преобразований по превращению в данной платежной системе общепринятого вида денег — национальной валюты — в частный вид денег, принятый в данном товарном клубе.

Каждый вид таких преобразований будет подразумевать свою величину административных и трансакционных издержек и свой вариант отклонений товарной цены в клубе от общепринятой на открытом рынке.

### Перспективы

Мы не привыкли до сих пор к осознанию того очевидного факта, что деньги, потраченные, например, на приобретение скретч-карты телефонного оператора и еще не потребленные в виде услуг телефонной связи, — это уже не деньги в нашем кармане, но еще и не товар. Скорее, это национальные деньги, которые оказались сконвертированы в некую новую валюту, эмитированную частным производителем товаров или услуг. Признание этого факта, с одной стороны, открывает горизонты для теоретической дискуссии (деньги ли это? к какому новому



агрегату денежной массы они должны быть отнесены? как должно регулироваться их обращение? и т.д.), но одновременно и согласует теорию с наблюдаемой нами повседневной практикой массовых клубных систем.

Если наш законодатель не задавит эту модель отношений жесткой регламентацией, то она может стать еще одним общепринятым режимом налогообложения (наравне с «шестипроцентной упрощенкой»), поскольку позволит продавцу, при желании, выводить некоторые виды общефирменных расходов за пределы цены продукта, а покупателю — экономить от прямого снижения цен.

Европейцы к вопросу подошли достаточно рационально. Моноэмиссии до 1 млн евро возможны и не подлежат лицензированию. Пожалуй, нечто подобное приемлемо и у нас. Такой высокий лимит преодолевают из моноэмитентов почти исключительно естественные монополисты (типа городских метрополитенов), а уж они-то о себе всегда смогут позаботиться и отстоять свои интересы в самых высоких кабинетах.

Но я бы все-таки предложил ввести уведомительный порядок, разработать обязательства моноэмитента и перечислить стандартные реквизиты бонусных карт. Иначе в один прекрасный день, придя к любимому дискаунтеру, мы рискуем застать некогда шумное кафе опустевшим, а наш коррсчет в предпрятии общепита — обнуленным.

### 2.3.4. РОССИЙСКИЕ Е-БИЛЕТЫ<sup>1</sup>

По внедрению электронных билетов мы позади планеты всей.

*Игорь Зворыкин, вице-президент ChgoNoPay*

Активно происходит внедрение технологий ЭПС в области е-тикетинга.

---

<sup>1</sup> При подготовке данного раздела использованы материалы сайта [www.cyberplat.ru](http://www.cyberplat.ru), статей: ChgoNoPay вступил в Российский Союз Туриндустрии // MoneyNews. 2007. 17 дек.; ChgoNoPay и TAIS предложили решение проблемы онлайн-бронирования и оплаты электронных билетов // MoneyNews. 2007. 20 нояб.; материалы доклада 20 февраля 2007 г. на «круглом столе» «Электронные платежные системы», г-на Полозова-Яблонского из компании «Аэрофлот» и семинара «Электронная коммерция на российском авиарынке. Новые подходы и новые возможности» (19 ноября 2007 г., Москва, конгресс-центр при Финансовой Академии РФ).

На конец 2007 г. емкость российского рынка продажи авиабилетов превышала 10 млрд дол. в год и показывала устойчивые темпы увеличения масштабов бизнеса авиакомпаний. Внедрение в нынешнем году с подачи IATA электронной формы билета как единственной в большинстве государств, учитывая участие множества отечественных авиакомпаний в различных авиационных альянсах, безусловно, затронет и нашу страну.

По расчетам, экономия российской авиационной отрасли от введения е-тикетов составит до 900 млн дол. При этом запоздание их внедрения может принести ощутимые убытки: можно потерять соглашения с инопартнерами, не получить ожидаемого увеличения объемов продаж.

По некоторым оценкам, по степени внедрения электронного билета Россия находится среди отстающих, тогда как в других ведущих авиационных странах переход к электронному авиабилету за последние несколько лет уже практически состоялся. Нововведения не даются легко. Необходима интеграция на технологическом и институциональном уровне, а также формирование потребителя (пропаганда).

Электронные авиабилеты были официально одобрены в России министром транспорта Игорем Левитиным в январе 2007 г., и последней проблемой на пути их распространения оставалось отсутствие достойной системы интернет-платежей.

Аэрофлот в 2006 году поставил задачу добиться увеличения в 10 раз объема Веб-продаж. На начало 2007 г. они составляли 4—4,5 млн дол. в месяц, в том числе примерно половина в режиме онлайн. Поставленные задачи требуют их ежегодного удвоения в течение 3 лет, после чего они по плану должны составить 25—30% всех продаж компании. При всем при том в России веб-бронирование полетов доступно только 1—2% населения. Причины: отсутствие кредитных карт, отсутствие интернет-доступа, боязнь мошенничества.

Суточная статистика работы аэрофлотовского сайта (февраль 2007 г.): 13 000 посетителей, из них 7000—8000 делают 25 000—30 000 запросов, 500—600 бронируют, 400 оплачивают, 360 вылетают. Во время специальных акций сайту Аэрофлота приходится обрабатывать до 10 запросов в секунду.

У аэрофлотовских интернет-продаж соотношение приносимой выручки к стоимости каналов дистрибуции в 1,5 раза выше, чем у собственных офисов, и в 3 раза выше, чем у агентов.

Как выразился г-н Полозов-Яблонский, е-тикет — это хаб, позволяющий привить к системе Аэрофлота ряд инструментов ЭПС.

6 июня 2006 г. вступил в силу приказ Минтранса о бездокументарном билете, зарегистрированный в Минюсте после первичного отказа. Содержание приказа своеобразно: по сути, вы можете выписать электронный билет с определенными полями, которые (поля!) вы должны затем, явившись в офис продавца билета, распечатать на бланке строгой отчетности, либо получить фискальный чек.

Проблема техническая лежит в существовании множественности стандартов т.н. *departure control systems*. В мире около 10 таких систем. На сегодня Аэрофлот решил проблему с 10 аэропортами. На подходе еще 50 аэропортов в течение полугода (это совместный проект Минтранса с Внешторгбанком).

В развитии ниши е-тикетов и оплаты авиаперевозок отметились такие российские ЭПС, как *CyberPlat* и *ChronoPay*.

*CyberPlat* первой на российском рынке ЭПС запустила проект по оплате электронных билетов таких крупнейших мировых авиаперевозчиков, как «Аэрофлот», «Скай Экспресс», *British Airways*, *Alitalia*, *KLM Royal Dutch Airlines*, *Austrian Airlines*, *Air Canada*, *LOT*, *Swiss International Airlines* и др., с использованием всего спектра наиболее популярных коммуникационных средств: платежных и кассовых терминалов, компьютеров, мобильных телефонов, а также банкоматов и POS-терминалов.

«Платежная система *CyberPlat* высоко оценивает перспективы рынка продажи электронных авиабилетов и рассчитывает на значительный рост этого сектора рынка приема электронных платежей», — комментирует генеральный директор компании *CyberPlat* А. Грибов.

Компания *ChronoPay* в сентябре 2007 г. представила новую платежную платформу для реализации авиабилетов через Интернет, *E-avia*.

ЭПС рассчитывает на сотрудничество с максимальным количеством авиакомпаний, которые согласились бы использовать систему *E-avia* на своих сайтах. Система *E-avia* совместима со всеми мировыми и российскими системами онлайн-бронирования; также авиакомпаниям будет предложена возможность создания отдельного платежного решения со специальными настройками, в том числе с определенным дизайном.

Клиент, заходя на сайт авиакомпании — партнера *E-avia*, запрашивает интересующую его информацию о наличии мест

и стоимости перелета, после чего бронирует билет. Получив подтверждение онлайн-брони, клиент нажимает на кнопку «оплатить», что автоматически переводит его на сайт ChronoPay — E-Avia.ru. ЭПС выступает в качестве платежного шлюза. На сайте нового сервиса указаны все возможные способы оплаты билета — различными кредитными картами и электронными деньгами.

Купить билет за наличные при помощи E-Avia будет невозможно, поскольку тогда существенно возрастает срок бронирования билета. Еще предстоит разобраться с возвратами платежей, не предусмотренных «Яндекс.Деньгами» и WebMoney, а также с платежами по картам American Express, которые пока нельзя осуществлять на территории России для оплаты электронных билетов.

После ввода соответствующих данных более 200 фильтров контроля осуществляют автоматическую проверку безопасности; затем, информация отсылается в банк-эквайер, с которым сотрудничает авиакомпания. Предполагается, что в проекте будет участвовать множество банков, имеющих набор сертификатов и лицензий для полноценного участия в электронной торговле. Далее банк-эквайер запрашивает у банка-эмитента (который сотрудничает с клиентом) информацию о состоянии счета покупателя билета. С этого счета в банк-эквайер переводится необходимая сумма, которая впоследствии поступает на счет авиакомпании. Клиент же регистрируется на рейс по паспорту — при этом для полетов в Россию услугами E-Avia можно будет пользоваться и из-за рубежа. Для оперативной помощи клиентам без выходных будет функционировать круглосуточная служба поддержки на русском и английском языках.

По словам генерального директора Ассоциации агентств воздушного транспорта Ю. Шабунина, «в США с распространением технологий электронной коммерции в travel-отрасли ушло с рынка порядка 40% турагентств. Мы не можем предложить готового рецепта, но для сохранения себя на рынке мы можем и должны принимать участие во внедрении новых технологий обслуживания клиентов».

Как отметил вице-президент компании ChronoPay, руководитель проекта E-Avia Игорь Зворыкин, «во многом отставание travel-сегмента электронной коммерции в России связано, с одной стороны, с недостаточным пониманием технологии онлайн-оплаты частью участников travel-рынка, с другой — с отсутствием у нашего населения в целом развитой культуры пользования банковскими картами и электронной наличностью».

17 декабря 2007 г. компания ChronoPay вошла в состав РСТ (Российского Союза Туриндустрии), профессиональной ассоциации отечественного турбизнеса. ChronoPay намерена содействовать распространению современных технологий Интернет-платежей в российской travel-отрасли, оказывать методическую и технологическую поддержку участникам РСТ в организации безопасных Интернет-платежей за электронные авиабилеты, гостиничные номера и иные транспортно-туристические услуги.

В России в целом уже присутствует необходимая инфраструктура для массового развития интернет-продаж транспортных и туристических услуг. По прогнозам IATA, в 2010 г. ежегодные продажи электронных авиабилетов в России превысят 4,5 млрд дол.

По данным исследования Nielsen (конец 2007 г.), потребители все чаще используют Интернет для покупки авиабилетов и для онлайн-бронирования туров и отелей. Число таких покупателей выросло за последние два года на 3 процентных пункта. По данным исследователей, каждый четвертый интернет-пользователь в мире покупал либо бронировал авиабилеты в онлайн за последние три месяца. Больше всего таких пользователей в Индии (70%), Ирландии (60%) и Объединенных Арабских Эмиратах (60%). Однако только 20% российских респондентов покупали либо бронировали авиабилеты в онлайн. Резервировали отели или покупали турпутевки в сети лишь 13% опрошенных. Во многом это связано с тем, что при покупке туров и авиабилетов в онлайн, как правило, требуется оплата с помощью кредитной либо дебетовой карты, а этот способ оплаты в России пока трудно приживается.

### 2.3.5. СИСТЕМЫ ДЕНЕЖНЫХ ПЕРЕВОДОВ

Система денежных переводов в течение последних лет динамично развивается, объемы переводов неуклонно растут. Растет и количество систем, и число операторов, проводящих платежи.

*Андрей Погорянский,  
КБ «Городской клиентский»*

Денежные средства, вливающиеся во всяческие системы денежных переводов (СДП), являются значимым сегментом рынка мигрирующего капитала даже в мировом масштабе. Ос-

новные параметры услуги денежного перевода — скорость доставки денег, надежность и удобство.

### Емкость рынка

По данным Международного фонда сельскохозяйственного развития (IFAD)<sup>1</sup> и Межамериканского банка развития (IDB), в 2006 г. денежные переводы, посланные 150 миллионами рабочих-мигрантов, главным образом, из промышленно развитых стран в Северной Америке, Европе и Азии, составили 300 млрд дол. Это в три раза превышает суммы выплат помощи развивающимся странам в том же году (104 млрд дол.)<sup>2</sup>.

По данным ЦБ РФ, рынок денежных переводов постоянно растет. В 2005 г. общая сумма средств, пересылаемых в Россию и из нее через 15 систем денежных переводов и Почту России, составила 4,59 млрд дол., в то время как в 2003 г. — 1,898 млрд. За два года объем рынка увеличился более чем в два раза. Демографический спад в России на фоне экономического роста делает на ближайшие годы неизбежным привлечение трудовых мигрантов. Повышается мобильность граждан и внутри России.

### Структура рынка

По мнению экспертов Western Union, за прошедшие годы рынок денежных переводов в России стал более зрелым. Его рост обусловлен улучшением экономических условий и притоком мигрантов в страну. Причем меняется и структура денежных потоков. В начале 1990-х гг. Россия была страной-получателем, денежные потоки в страну превышали исходящие из нее. Россия сегодняшняя в этом вопросе шагнула далеко вперед. В 2004 г. она была на пятом месте в рейтинге стран — отправителей переводов и занимала 19-ю строку среди стран — получателей денег из-за границы. В то же время, по словам экспертов Western Union, рынок продолжает развиваться, и потенциал еще не исчерпан. Об этом же говорят и эксперты Сбербанка.

Рост активности на рынке денежных переводов связан с растущим потоком мигрантов. Основная доля денежных переводов падает, последовательно, на сезонных рабочих из стран СНГ, студентов, которым пересылают деньги родители, и тури-

<sup>1</sup> IFAD — агентство Организации Объединенных Наций, которое борется с бедностью в сельских районах развивающихся стран.

<sup>2</sup> Global Remittances Top \$300 Billion // paynews.com. 2007. 26 Oct.

стов. Доля частных предпринимателей незначительна. По данным Western Union, с помощью денежных переводов граждане покрывают оплату медицинского обслуживания или образования, покупку потребительских товаров длительного пользования. Часть денежных переводов приурочена к дням рождения, юбилеям и праздникам. При этом ядро клиентской базы Western Union составляют иммигранты<sup>1</sup>.

Специалисты ЦБ РФ связывают бурное развитие рынка СДП еще и с переходом от неофициальных каналов перевода денег к официальным. Доля последних, согласно исследованиям Центробанка (2005), составляет около 82%<sup>2</sup>.

### Поведение потребителей «у них» и «у нас»

Больше трети этих денежных переводов попадает к семьям в сельских районах, где бедность сильнее, чем в городах, говорит IFAD. В основном денежные переводы тратятся на удовлетворение базовых потребностей, и лишь 10—20% сберегаются. Однако часто эти сбережения прячутся в домах, буквально под матрацами или в горшках для варки пищи, а не помещаются в банк, чтобы работать. Это составляет главную упущенную возможность местного экономического развития, говорит IFAD.

Как показали социологические исследования<sup>3</sup>, от 30% до 50% опрошенных посылают часть заработанных денег на родину. В среднем опрошенные мигранты посылают домой немного

---

<sup>1</sup> Как курьез отметим начатый осенью 2007 г. американскими иммигрантскими группами призыв к общенациональному бойкоту услуг системы денежных переводов Western Union (WU). Бойкот координируется Межнациональным институтом массового исследования и действия (TIGRA) — это сеть из 158 иммигрантских организаций. TIGRA обвиняет WU во взыскании непомерных комиссий за денежные переводы, при этом что система не спешит реинвестировать капитал в иммигрантские сообщества. «Иммигранты требуют, чтобы WU оставил свои хищнические финансовые методы — или оказался перед продолжительным бойкотом» — говорит TIGRA. WU взимает 20 дол. за денежный перевод, который не стоит ему и 5 дол., утверждает TIGRA. Кроме того, WU реинвестирует в местные сообщества только 41 цент на каждые 100 дол. прибыли, по сравнению, например, с 2,30 дол., реинвестируемых Wal-Mart.

<sup>2</sup> Емельянова Т. Денежные потоки легализуются // Независимая газета. 2006. 14 авг.; Курьян П. Идет либерализация рынка денежных переводов — Николай Гусман // RBC daily. 2006. 19 мая.

<sup>3</sup> Глуценко Г.И., Пономарев В.А. Официальные системы денежных переводов // [www.bankdelo.ru/06Pono1.htm](http://www.bankdelo.ru/06Pono1.htm)

менее 100 дол. в месяц. Больше 100 дол. посылают только 12% мигрантов. Учитывая, что средний заработок мигрантов составил около 180 дол. в месяц, можно посчитать, что ежемесячно они отсылают на родину до половины заработанных средств.

Средний гражданин Молдавии ежемесячно посылает домой 110 дол., Азербайджана — 133, Украины — 130, Армении — 130, Узбекистана — 52, Грузии 86, Таджикистана — 51 дол. А за весь период последнего пребывания в России каждый гражданин Азербайджана послал домой всего 5852 дол., Армении — 4810, Грузии — 4042, Молдавии — 2750, Украины — 2210, Казахстана — 1121, Белоруссии — 2140, Таджикистана — 765, Киргизии — 711, Узбекистана — 676 дол.

Следует сказать, что в опросах принимали участие только мигранты, работающие по найму, и мелкие индивидуальные предприниматели. Те же иностранные граждане, которые являются в России предпринимателями и сами нанимают работников (например, таких много среди граждан Азербайджана и Армении), видимо, посылают на родину значительно большие суммы, если, конечно они не переехали в Россию всей семьей и не потеряли связей с родиной.

Как правило, переводы осуществляются в твердой валюте (в основном — в долларах США). Эти деньги оказывают существенную помощь семьям мигрантов на родине.

Вот как распределились ответы на вопрос: «Насколько деньги, которые Вы посылаете домой, помогают Вашим родным?»: являются незначительной помощью — 14%, обеспечивают их примерно на одну четверть — 19%, обеспечивают их примерно наполовину — 41%, обеспечивают их полностью — 23%.

Процитируем интереснейшую статью Е. Тюрюкановой<sup>1</sup>:

«Из тех, кто посылает деньги родным и близким, большинство передают их с оказией через родственников и друзей или через знакомых проводников (75%). Такие «транши», естественно, не учитываются статистикой. Относительно немногие мигранты (каждый пятый) пользуются услугами банков или почтой (примерно по 10%).

Финансовые системы стран СНГ оказались не готовыми к таким масштабным потокам денежных переводов и не смогли

---

<sup>1</sup> Тюрюканова Е. Денежные переводы мигрантов: беда или благо?// Демоскоп Weekly. 2005. № 223—224.



предоставить мигрантам достаточно надежные и выгодные трансфертные каналы, учитывающие специфику таких денежных потоков (регулярные отправки денег небольшими суммами). Впрочем, Россия здесь не исключение: согласно данным ООН, более 40% от мирового объема переводов мигрантов осуществляется по неофициальным каналам. Основная причина отказа от официальных финансовых услуг — их дороговизна для подобного типа трансакций. Учитывая стабильность и массовость таких потоков (финансовые потоки, образуемые переводами мигрантов, в некоторых странах уступают по величине лишь доходам от экспорта нефти), а также их специфику, «цена» пересылки денег, вероятно, может быть ниже обычной. Специалисты подчеркивают, что «стоимость переводов через банковские системы чрезмерно высока для небольших сумм, а соответствующие операции излишне формализованы и представляются очень сложными для «непродвинутого» пользователя». Здесь для России может оказаться полезным опыт США по организации более эффективных финансовых систем, в том числе с использованием новых Интернет-технологий.

Вторая причина неиспользования официальных финансовых каналов — недоверие и боязнь потерять деньги. Эта причина на все еще сильна, учитывая недавние банковские кризисы в России и нестабильность в большинстве стран-доноров, а также сохранившиеся с советских времен черты менталитета, выражающиеся в привычке не доверять деньги банкам и в предпочтении неофициальных отношений формальным связям.

Третья немаловажная причина состоит в том, что большинство мигрантов (не менее  $\frac{3}{4}$ ) работают в России нелегально, а примерно половина проживает без документов и регистрации, предпочитая «не светиться» в официальных учреждениях. Многие мигранты работают практически в рабских условиях, лишены возможности свободно передвигаться по городу (в Москве — каждый третий) и иметь социальные контакты. У каждого пятого паспорт хранится у работодателя (что уже исключает поход в банк).

На этом фоне вокруг мигрантов формируется огромная инфраструктура различных теневых услуг, в том числе и по организации переправки денег. Это — посредники, курьеры, проводники вагонов поездов и т.п. «Часто сам работодатель, помимо организации чисто трудовых отношений, берет на себя

и обеспечение некоторых социальных потребностей мигранта, ограждая его тем самым от активных социальных контактов и облегчая себе тем самым теневой контроль над работником».

### Тенденции и прогнозы

Главная тенденция последних лет — возрастающая конкуренция. Сегодня на этом рынке присутствует 20 СДП (международных, локально-диаспоральных и локальных), Почта России (сервис «КиберДеньги») и Сбербанк (система «Блиц»), обычные банковские переводы и, наконец, предмет нашего анализа — ЭПС.

Еще одна тенденция — «насыщение» страны пунктами обслуживания СДП. Услуга становится все доступнее, происходит уплотнение сети. К примеру, темпы роста системы Contact в марте 2006 г. доходили до 18 новых пунктов обслуживания в день!

Регулирование отрасли переводов, скорее, либерализуется, чем ужесточается.

Увеличен с 2 тыс. до 5 тыс. дол. максимальный порог суммы перевода резидентом России за рубеж, отменена справка о покупке валюты. Упрощена идентификация клиента при оформлении перевода.

Основные прогнозируемые события на рынке СДП: дальнейший рост объемов денежных переводов, и по России, и в страны СНГ, выход на рынок новых игроков, рост конкуренции, снижение тарифов, повышение качества, надежности и расширение спектра предоставляемых услуг. Возможны в среднесрочной перспективе сценарии слияния технологически совместимых систем или поглощение российской СДП крупным иностранным оператором, в целях выхода на рынок денежных переводов России и СНГ.

Постепенно услуга денежных переводов и платежей станет стандартной для каждого банка. Доля мигрантов в общем числе клиентов СДП снижается.

## 2.4. ИСТОРИЯ КОНКУРЕНТНЫХ ВОЙН НА РЫНКЕ ЭПС<sup>1</sup>

В процессе борьбы с истиной заблуждение само себя разоблачает.

*Карл Маркс*

**День икс** — в игру вступают правоохранительные органы 12 ноября 2007 г. ознаменовалось неприятными нововведениями на рынке терминалов мгновенной оплаты. В этот день вступило в действие указание ЦБ № 1842-У, поясняющее порядок работы небанковских организаций по приему платежей от населения за услуги связи и ЖКХ. К знаменательной дате готовилось и МВД. В письме своим структурным подразделениям министерство описало порядок проверок участников рынка и указало четыре условия, при невыполнении которых «деятельность организации по приему платежей является незаконной банковской деятельностью». По словам председателя комитета Национальной ассоциации участников электронной торговли (НАУЭТ) Бориса Кима, «как минимум одно из них — о наличии регистрации по месту установки терминала и об оборудованном рабочем месте сотрудника организации — является невыполнимым для всех владельцев терминалов самообслуживания»<sup>2</sup>.

Крупнейшие участники рынка уже получили запросы из МВД с просьбой сообщить данные о местах расположения терминалов и предупреждения о начале проверок. По мнению многих операторов по приему платежей, применение инструкции МВД **делало ведение бизнеса терминалов самообслуживания невозможным**. Рядовые потребители уже ощутили на себе неудобство от исчезновения привычных точек приема платежей.

Описанные события стали кульминацией затяжного конфликта интересов, который знаменует собой начало нового витка в российской конкуренции — сетевых войн за нерыночные преимущества. Посмотрим, что породило этот конфликт, как он

<sup>1</sup> В настоящем разделе использованы новостные материалы электронных ресурсов dr.ru, gzi.ru, moneynews.ru, Агентства Прайм-ТАСС, газет РБК daily, «Коммерсантъ», «Российской газеты» за лето—осень 2007 г.

<sup>2</sup> Дорофеева А., Киселева Е. Милиция искоренит терминальный элемент // Коммерсантъ. 2007. 13 нояб.

перешел из латентной стадии в активную, каковы его участники и их ставки.

### **Платежный рынок — поле чудес и арена судебных боев**

Захватывают не только заводы и универсамы. Кровь проливается не только за АЗС и колхозные земли. Высокие технологии не менее прибыльны, чем сырьевые ресурсы. На рынке с растущей платежеспособностью теоретически все ожесточеннее должна происходить *борьба за монополизацию сетей до-ступа к конечному потребителю.*

На рынке электронных платежных систем (ЭПС) происходит нечто интересное. Доселе на российских просторах не виданное и не слыханное. Для западных стран между тем весьма привычное.

### **Обычная конкурентная война**

Пару лет назад вышла замечательная переводная книга Р. Шелла под названием «Установи свои правила, иначе это делает конкурент»<sup>1</sup>. Она рассказывает о том, как монополии «толкаются локтями», пытаясь вытеснить друг друга с прибыльных рынков. В ход при этом на Западе, если верить примерам из книги, идут судебные иски, патентные споры, апелляции к антитрестовскому и антимонопольному законодательству.

Цитата из упомянутой книги Р. Шелла: «Подобно забору, который отделяет ваш участок от участка соседа, экономическое законодательство очерчивает границы рынков, на которых работают компании. Победители могут относительно свободно предлагать свои товары и услуги, а проигравшие должны оставаться в пределах юридических рамок, установленных законодателями, системами государственного регулирования и судами. (...) От любого действия государства, затрагивающего бизнес, всегда кто-то выигрывает, а кто-то проигрывает.» И еще: «Законы и правовые институты могут породить или уничтожить бизнес или целую отрасль»<sup>2</sup>.

В платежной сфере государство также порой бывает весьма активно в отстаивании общественного интереса. Несколько лет назад два американских карточных монополиста были осуждены и приговорены к гигантскому штрафу за понуждение сво-

<sup>1</sup> М., ИД «Секрет фирмы», 2005.

<sup>2</sup> Шелл Р. Цит. соч. С. 17.

их клиентов — банков — к отказу от договорных отношений с конкурентами «большой двойки» — карточными системами второго эшелона<sup>1</sup>.

Итак, весь мир — зал суда, и платежная сфера — не исключение.

### **Будущее банков на новом рынке не гарантировано**

Кто потенциально извлечет выгоды из перемен? Скорее всего, инновационные старт-апы. За чей счет? Главным образом, отобрав часть доли рынка и значительный объем прибыли у традиционных банков.

Доклад Boston Consulting Group (BCG, 2003 г.) подтвердил: банки стремительно уступают глобальный рынок платежей более гибким и легким на подъем соперникам. Гипермаркеты и ритейлеры предлагают больше удобных и более дешевых услуг на традиционно банковском поле. BCG отмечает, что *нынешний вызов банкам на рынке платежей — это верхушка айсберга, который потопит банки, если они не пересмотрят свою ценовую стратегию, набор продуктов, инфраструктуру и отношение к нуждам потребителей*. «При самой низкой процентной ставке за последние 48 лет, предупреждение к банкам на рынке платежей трудно не услышать: реформируйте вашу стратегию — или увидите, как ваши доходы утекают», — говорит Ник Винер, руководитель проекта BCG по глобальным платежам. По оценкам BCG, за период с 2000 по 2010 г. рост доли электронных платежей снизит удельный доход банков от процессинга платежей на одну сделку на треть.

Мировой опыт дает нам две принципиально различные модели взаимодействия банков с небанками на рынке электронных платежей. Назовем их, условно, японской и австрийской моделью.

**Австрия:** казалось бы, Нацбанк Австрии одержал убедительную победу. Ни одной лицензии на выпуск электронных денег небанками пока не получено. Электронные деньги эмити-

<sup>1</sup> В 1996 г. сеть супермаркетов Wal-Mart, возглавив инициативу 4 млн потребителей, обвинила компании Visa и Mastercard в причинении препятствий торговле, и Минюст США в 1998 г. начал свое расследование по антитрестовскому Закону Шермана. Обвиняемые явно сделали из истории выводы. Visa запустила смарт-карточный проект VisaCash в 1997 г. В тот же год обе компании понизили минимальную комиссию за покупки с кредитных карт с неизменных 20 дол. до почти 5 дол. (Подробнее см.: Генкин А.С. Планета Web-денег. М.: Альпина Паблишер, 2003. С. 157.)

ругуются исключительно по Закону о банковской деятельности. Между тем есть и обратная сторона медали. Платежные продукты мобильных операторов, законно не включаемые в область банковского регулирования со всей его системой требований и мер контроля, получают конкурентное преимущество перед банками.

**Япония:** расцвет электронных денег (начало 1990-х) совпал по времени с общенациональным банковским кризисом. Ввиду этого электронные деньги и платежные продукты распространяли хай-тек компании, вузы, муниципалитеты, ряд министерств (торговли, транспорта, информации и связи...). А роль банков и банковского регулирования рынка была несоизмеримо мала. Из-за этого отрасли в целом не хватало именно банковского финансирования, поэтому многие перспективные платежные проекты вынуждены были закрыться.

Как видим из мирового опыта, банки могут и самоустраниваться из процесса, и попытаться задавить конкурентов и остаться в процессе в гордом одиночестве. Плохи оба подхода. Но это в теории...

### А что у нас?

В нашей стране развернулась настоящая «терминальная война», война за конечные точки доступа к клиентам ЭПС<sup>1</sup>.

(Всему сообществу пользователей и операторов ЭПС хорошо известны системы-участники. Однако выскажу парадоксальную мысль: конкретные участники первого раунда подобрались довольно случайным образом в области, где конфликт был предсказуем и прогнозируем заранее.

И еще. Да, «Закон суров», его смысл может быть противоречив и запутан — но отрасль существует не первый год, и всем было отпущено одинаковое время, чтобы озвучить насущные интересы, свои и своих пользователей, и отразить их в нормативно-правовых актах...)

В своем выступлении на Всероссийском форуме E-Payment-2007<sup>2</sup> я предложил слушателям поразмышлять над возможной

---

<sup>1</sup> См.: Генкин А.С. Платежные системы: лавирование, борьба за точки доступа и тихие монополии // MoneyNews. 2007. 9 июля.

<sup>2</sup> Генкин А.С. Международный опыт: от конкуренции режимов регулирования ЭПС — к технологической нейтральности при сохранении контроля. Нормативное поле электронных платежей // Выступление на Всероссийском форуме E-PAYMENT-2007: Электронные платежи в России. 11—12 октября 2007 г., Москва, Президент Отель.

дилеммой развития рынка: тотальная конфронтация — или кооперация усилий? На сегодня для рынка ЭПС одинаково вероятно реализация двух основных сценариев.

**Сценарий 1:** конкурентная борьба за потребителя, прозелитизм, демпинг, попытки натравить государство на соперника, административный ресурс, черный пиар, получение патента или эксклюзивных прав у государства, моно- или олигополия, сверхприбыль, искусственные препятствия для вхождения на рынок конкурентов, дискредитация идеи.

**Сценарий 2:** объединение усилий, интеллектов и ноу-хау, создание СРО, единой базы данных о нарушителях, рейтинги надежности, единый арбитраж, взаимодействие (информационное, методическое, образовательное), совместные мероприятия, лоббизм, ко-брендинг, общая членская база, конкуренция на локальных рынках, удешевление для потребителя, стабильный динамично растущий рынок.

Как очевидно из начала раздела, в России реализовался жесткий первый сценарий.

Прежде чем мы перейдем к рассмотрению конкретных стадий развития конфликта, будет поучительно поглядеть, какие методы лоббизма оказываются задействованы.

«Письма с мест» — жалобы игроков рынка и рядовых пользователей.

Реакция депутатского корпуса.

Апелляция к органам прокурорского надзора.

Обвинения в нарушении антимонопольного законодательства.

Косвенные обвинения в нелегитимности, незаконном предпринимательстве, потворстве отмыванию денег и уклонению от уплаты налогов.

Коллективное обращение крупных игроков рынка к регулятору с разъяснением позиции профучастников.

Апелляция к СМИ.

Организация оппонентами публичных мероприятий и информационных поводов, чтобы донести до общественности и участников рынка свою аргументацию.

Апатия со стороны многих крупных игроков по принципу «это не наша война»<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> Например: «Мы, к счастью, не являемся ни одной из сторон этой «мыльной оперы», которая длится уже год и, видимо, продолжится после выборов. Единственное, чего хотелось бы — чтобы не реализовался принцип

Публичная консолидация одной из групп, явственно обозначающая потенциальным агрессорам ее границы.

Запретительные (хотя формально корректные) меры со стороны силовых ведомств.

Замечу, кстати: дискуссия ведется вполне цивилизованно, и оба участника не покидают пределов правового поля. Учимся демократии...

Цель всех перечисленных мероприятий — завоевание большей доли рынка? Объяснение не столь очевидно, на взгляд со стороны. Любой приход регулятора в качестве верховного арбитра будет означать уменьшение степеней свободы для всего рынка вместе и каждого участника в отдельности. Призрак пирровой победы очень явственен.

Не случится ли так, что победа одних или других будет означать победу одного из многих допустимых стандартов? И насколько справедлива услышанная недавно точка зрения, что в мультистандартности, похоже, никто из участников поединка не заинтересован?

Любой сегодняшний гениальный старт-ап — завтра технологический локомотив своей отрасли, а послезавтра — потенциальный монополист. Это институциональная ловушка. Как с ней справляться?

### За что борьба?

Представители банковского сообщества опасаются, что приход на рынок законных конкурентов снизит спрос населения на банковские услуги.

До резкого роста рынка ЭПС сборщиками квартирных и телефонных платежей с населения были исключительно банки. Причем доля коммерческих банков на рынке приема платежей: по данным Фонда эффективной политики, составляла менее 2%, основным игроком был Сбербанк — 78%. Еще 15% приходится на почтовые отделения, а 6% держат ДЭЗы и ЖЭКи. Однако сервис монополиста оставляет желать лучшего. Как показали социологические исследования ФЭП (весна 2006 г.),

---

«лес рубят — щепки летят» и не оказались крайними пользователи, которые сейчас имеют дешевый и простой способ пополнения не только электронных кошельков, но и многих других интернет-услуг» (Петр Дарахвелдзе. WebMoney Transfer принадлежит не менее 70% рынка // MoneyNews. 2007. 25 дек.).



57% плательщиков были недовольны качеством обслуживания. В основном граждане жаловались, что им приходится часами простаивать в очередях, чтобы оплатить услуги ЖКХ<sup>1</sup>.

Спурт российского рынка ЭПС за какие-то 2—3 года кардинально преобразил ситуацию. Этот рынок отличается гигантскими темпами роста. **Важно для дальнейшего понимания: рынок ЭПС сформировался как олигополия. На нем выделяется 5—7 крупнейших игроков, на них приходится 90% рынка.**

Рынок обрastaет международными связями. Российские платежные системы совершают экспансию в страны бывшего СССР, Восточную и даже Западную Европу, курортные страны, а также США. И в российские ЭПС, в свою очередь, приходят западные инвестиции. Это свидетельствовало об *оценке инвесторами российского рынка ЭПС одновременно как высокодоходного и достаточно надежного*. До тех пор пока лодку не стали раскачивать...

В то же время ряд факторов препятствует развитию рынка ЭПС. Основной из них — отсутствие четких правовых схем работы. Этот фактор и был использован для начала боестолкновений.

### Семена конфликта

Бизнес российских ЭПС достиг такого масштаба, что регулятор не может его игнорировать. Повод для коренного изменения системы электронных платежей был заложен еще в 2006 г., когда Госдума вносила изменения в Федеральный закон «О банках и банковской деятельности». В процессе принятия нормативного акта из него *между первым и вторым чтением исчезла частица «не»* в уточнении, что перевод денежных средств от физического лица к коммерческой организации посредством электронного платежа за услуги связи не является банковской операцией. Так, в августе 2006 г. платежи через терминалы были причислены к банковским операциям, которые могут осуществляться только по лицензии ЦБ. Одно из прозвучавших тогда объяснений было таким: «Как признались некоторые участники рынка на условиях анонимности, банковское лобби просто-напросто затеяло передел рынка микроплатежей. Банки проморгали перспективный и динамично развивающийся сегмент

<sup>1</sup> Новикова Л. Банки не хотят отдавать коммунальные платежи // РБК-Daily. 2006. 14 апр.

розничного рынка и теперь пытаются наверстать упущенное, применив административные рычаги»<sup>1</sup>.

Давайте, кстати, вместе подумаем вот о чем. В период разгула высоких ставок инвестиционно-кредитный бизнес приносил банкам основную часть доходов. Когда ставки за 10 лет упали на порядок (условно со 150 до 15% годовых), надо искать новые механизмы зарабатывания денег, или развивать традиционно банковские ритейловые массовые услуги. Взять хотя бы те же платежи... И найти тут, в своей вотчине, неожиданно подростшего конкурента российские банки были не очень-то рады... Какова была вероятность, что представители отрасли, традиционно сильной, денежной, обросшей связями во всех эшелонах власти и по-прежнему высокодоходной, просто возьмут и покинут арену конкуренции?

«Закон этот [140-ФЗ] плох не потому, что он не соответствует нынешним реалиям, а потому что он еще внутренне противоречив, — прокомментировал ситуацию президент группы e-port Борис Ким. — И исполнять его практически невозможно. При этом пока нет подзаконного акта, закон действовать не будет. Однако он уже расширил права банков в части организации системы платежей, а также предоставил более выгодные условия для коммерческих организаций, которые хотят организовать платежи от имени банка»<sup>2</sup>.

Вскоре после вступления в силу 140-ФЗ был создан комитет по платежным системам и банковским инструментам в составе НАУЭТ, председателем которого был назначен Б. Ким. В комитет вошли e-port, ОСМП и АКБ «Русинвестклуб». Комитет был призван способствовать решению правовых проблем ЭПС, выработке единых стандартов и координации действий участников рынка.

В начале февраля 2007 г. Ассоциация региональных банков России (АРБР) выступила организатором встречи банкиров и руководства ЦБ по проблеме обналаживания с использованием сетей терминалов самообслуживания. Банкиры предложили установить над терминалами такой же контроль со стороны Центробанка, как над банкоматами.

<sup>1</sup> Артемов С. ЦБ против машин // Коммерсантъ. 06 сентября 2007 г.

<sup>2</sup> Электронные платежи: игроки готовятся к битве с ЦБ // Moneynews.ru 2007 5 марта.

**Февральский сбор: обманчивое затишье**

20 февраля 2007 г. состоялся круглый стол «Электронные платежные системы», организованном компанией CNews и российской платежной системой ОСМП.

Из 10 представленных на круглом столе докладов, публичных дискуссий между его участниками и кулуарных обменов мнениями удалось составить целостное впечатление о происходящих в отрасли ЭПС грандиозных переменах.

Вопрос легитимности электронно-платежного бизнеса трактовался весьма неоднозначно. Как заметил один из выступавших, *«есть точка зрения для внешнего круга. Говорим твердо: мы легитимны, мы разрешены — но не все нам верят»*. Налицо была коллизия между нормами Закона «О банках и банковской деятельности» и Гражданского кодекса РФ. Что приоритетнее: специализированный либо кодифицированный закон? Ораторы отмечали: пока вопрос легитимности системы является основным при привлечении новых и удержании старых дилеров платежными системами. Необходимы позитивные судебные прецеденты.

Н. Редько из Элекснета привел аргументы в пользу необходимости вести работу ЭПС на базе банковской организации. По его мнению, весь спектр операций ЭПС описывается как лицензируемый вид деятельности в соответствии со ст. 1 и п. 4 и 9 ст. 5 Закона «О банках и банковской деятельности». Причем такого рода специальная правоспособность по агентскому договору не передается. По мнению выступавшего, довольно долго Центробанк прятал голову в песок, исповедуя принцип: мы следим за банками, а не за операциями. Затем, когда операторы ЭПС стали вынашивать мысли об IPO, а западные аудиторы стали в своих заключениях мягко пенять им на нелегитимность операций ЭПС, — появились первые законопроекты в этой области.

Закон 140-ФЗ, по сути, налагает 4 требования на операции ЭПС:

- наличие договора между кредитной организацией и плательщиком;
- наличие договора между кредитной организацией и оператором ЭПС;
- оборудование стационарного рабочего места;
- осуществление деятельности по месту нахождения головного офиса или зарегистрированного филиала.

Другие участники читают этот закон по-своему: если следовать букве ФЗ-140, то денежные средства, предназначенные к оплате в системе Билайн, просто не могут идти к дилерам-субагентам.

Приведем реплики участников: «Аналогичная российской система, где каждая точка приема платежей контролируется ЦБ, все-таки существует... в Чили!» И мнение совсем в другом ключе: «Центробанк как будто думает: "Пусть кто-то эти точки считает... но не мы!"»

Письмо ФНС от 20 августа 2006 г. № 06-9-10/332 позволило хотя бы при приеме платежей в ЭПС через терминалы самообслуживания не применять контрольно-кассовые аппараты.

Формула эмиссионного дохода в ЭПС имеет сложную структуру, и гримасы рынка «обналички», увы, сильно на ней сказываются. Часть дилеров ЭПС просто продают нал, изымаясь ими из терминалов.

Н. Редько (Элекснет), изложив эти соображения, задал риторический вопрос: кому достанется этот рынок, всего, скажем, через год, когда мы его еще больше либерализуем?

Рынок денег из мобильных терминалов становится все более криминализованным — с этим мнением был солидарен выступавший представитель системы «Кредит-Пилот».

На квитках операторов, являющихся единственным документом о внесении денег, зачастую нет ни ИНН, ни наименования той фирмы, которой были отданы деньги. А номер ККТ на чеке, по словам Н. Редько, не удастся увидеть никогда!

В работе Круглого стола принял участие ряд банков. Их выступления в основном сводились к дилемме: то ли мы ищем лазейку, дыру в законах, чтобы просуществовать еще полгода, тс ли хотим закрепиться на рынке всерьез и надолго. Плюсы и минусы решения о ведении работы ЭПС через банк легко считаются: добавляются банковский надзор и издержки, зато исчезают необходимость применения ККТ и прописки в налоговой инспекции.

Как заметил кто-то из участников, «Круглый стол» был похож на правительство в изгнании: представители регулятора (Центробанк и Госдума) записались, но на Круглом столе их не оказалось.

А. Соболев из банка «Таврический» предложил отрасли объединяться на основе прогрессивных технологических решений и единых стандартов и операционных правил. Автор не смог удержаться и задал вопрос всем присутствующим (как лицо

нейтральное, ни в одной из представленных на Круглом столе ЭПС коммерческих интересов не имеющее)<sup>1</sup>: кажется, многие из участников предлагали такое объединение, но каждый лишь на базе своих конкурентных преимуществ, технологических (криптометрия, биоидентификация, терминальная сеть, патенты и т.д.) или административных (доступ к телу регулятора, поддержка тех или иных ведомств и т.д.)? Ведь если такое преимущество становится достоянием всей отрасли, то либо его передача происходит благородно-бесплатно (а как же понесенные его владельцем затраты), либо все остальные оказываются вынуждены включать в свои тарифы франчайзинговые платежи правообладателю.

**Как сделать, по аналогии медицинской области, чтобы применять чудом найденное лекарство от СПИДа стало выгодно всем производителям лекарств?**

Вопрос повис в воздухе. Этот съезд был съездом победителей. Отрасль заявила о себе. Еще не были установлены правила игры и сформированы механизмы лоббирования.

### Гром грянул

Несмотря на принятие поправок к закону «О банках и банковской деятельности», все оставалось по-старому почти год. Норма не работала в отсутствие разъяснения Банка России. В ЦБ не торопились с введением поправок в действие, давая участникам рынка время подготовиться. Наконец в июльском номере «Вестника Банка России» было опубликовано распоряжение ЦБ РФ «О порядке осуществления банковских операций по переводу денежных средств по поручению физлиц без открытия им банковских счетов кредитными организациями с участием коммерческих организаций, не являющихся кредитными организациями». В соответствии с этим распоряжением до 12 ноября все коммерческие организации, принимающие платежи от населения, обязывались заключить договор с банком, в кассу которого будут вноситься наличные средства<sup>2</sup>.

<sup>1</sup> Генкин А., Генкина И. Российский рынок электронных платежных систем развивается семимильными шагами // Business Nowadays. 2007. 16 апр. № 1 (4).

<sup>2</sup> С 12 ноября вступило в силу Указание ЦБ РФ по применению ст. 13.1 ФЗ «О банках и банковской деятельности» в сфере регулирования приема платежей за электросвязь и коммунальные услуги некредитными коммерческими организациями. Для приема платежей необходимо будет наличие

К новым правилам игры оказались готовы только крупные операторы. Даже им пришлось подстраиваться под новые правила: это повлекло за собой изменение интерфейса и чеков (должны указываться реквизиты и телефоны банка-партнера, номер договора между компанией-владельцем терминала и банком), открытие дилерами расчетных счетов в банке ЭПС, включение в процесс банка и выделение платежной системы в отдельную процессинговую структуру. До 12 ноября крупные операторы в целом успели достроить легитимные схемы работы. Небольшим игрокам, работающим с сотовыми операторами по агентским договорам и владеющим несколькими терминалами, пришлось труднее. А такие игроки составляли следующее звено в дилерской цепи крупных операторов.

**По оценкам экспертов, большинству индивидуальных предпринимателей придется покинуть рынок. Усложнятся правила игры, обострится конкуренция, упадут доходы. Для плательщиков возрастет стоимость, сузится спектр услуг, оплачиваемых через платежные терминалы, возрастет стоимость услуги для потребителей. Возможно, вырастут тарифы за денежные переводы и услуги мобильной связи.**

Регулятор назначил 4-месячный срок на реализацию мероприятий 140-ФЗ, истекающий в начале ноября 2007 г. До этого времени (а, по мнению многих экспертов, и после) существовала возможность работы согласно положениям законодательства о связи: так, в «Правилах оказания услуг подвижной связи» прямо предусмотрено право оператора поручать прием платежей за свои услуги третьим лицам — некредитным организациям.

### **Первый ход**

В июле 2007 г. конфликт перешел из подковерной стадии в открытую. Атаке подвергся бизнес «владельцев магазинов и торговых павильонов, установивших в своих помещениях терминалы по приему анонимных денежных переводов». Зампредседателя Комитета Госдумы по кредитным организациям и финансовым рынкам Павел Медведев направил в Генпрокуратуру

---

агентского соглашения с одним из банков. Вводится новая банковско-агентская модель трехстороннего сотрудничества поставщика услуг банками и агента по приему платежей. Расширительное толкование Указания, отнеся все виды расчетов между абонентом и оператором связи к банковской деятельности, ведет к запрету агентской модели.

депутатский запрос с просьбой детально проверить всю цепочку участников этой сферы услуг.

Как пояснил Медведев, работа таких терминалов не вписывается в рамки закона о банковской деятельности и происходит при полном отсутствии надзора со стороны регулирующих органов. Большинство магазинов, установивших устройства по приему платежей в пользу третьих лиц, не заключают договоров с банками и, соответственно, не берут на себя никакой ответственности в случае сбоя или утери денег клиента.

Складывается абсурдная ситуация, когда банковские операции совершаются вне банковской системы, подчеркнул Медведев. На квитанциях, даже если аппарат их выдает, нет ни адреса принимающей платеж организации, ни ее ИНН. Отследить, какой фирме принадлежит конкретный аппарат, также практически невозможно.

Таким образом, подвел итог депутат, **можно говорить о появлении в нашей стране новой, удешевленной системы незаконной обналички денежных средств**<sup>1</sup>.

В депутатском обращении упоминалась, в частности, система e-port.

### Ответный ход

Буквально через пару дней последовал ответ со стороны «героя» депутатского запроса. В интервью интернет-изданию DP.RU гендиректор Группы e-port А. Покровский вступился за платежные терминалы. Его аргументация была понятна. Услуга востребована: хотя бы раз в месяц терминалами пользуется почти  $\frac{2}{3}$  взрослого населения страны. Процент клиентских жалоб на качество услуг незначителен. В законодательстве остаются вопросы, которые требуют разъяснения. Однако при этом мгновенное переключение на банки невозможно чисто технически.

А. Покровский отметил: «Конечно, проблема незаконного оборота наличных существует, но это проблема имеет отношение к некоторым недобросовестным владельцам терминалов, а в более общем плане носит системный характер. Одной «демонизацией» терминалов самообслуживания ее не решить. (...) **Борьба с незаконным оборотом наличных не должна быть кампанией, а предпринимаемые в ее рамках шаги должны быть**

<sup>1</sup> В день сообщения о депутатском запросе газеты пестрели заголовками типа: «Медведев вскрыл новый, дешевый канал обналички!».

*эффективными, а не эффектными. И уж, конечно, не направленными на создание искусственных административных предпочтений одной бизнес-модели (а следовательно, одним бизнес-группам) в ущерб другим.*

Относительно упомянутого П. Медведевым наличия определенных претензий в адрес компании e-port, А. Покровский заявил: «Думается, что произошло недоразумение. Дело в том, что e-port — не владелец, не оператор, не арендатор ни одного терминала и не оказывает услуги по их инкассированию: e-port — процессинговая компания и разработчик программного обеспечения, устанавливаемого на платежных терминалах».

В начале сентября 14 компаний-владельцев терминальных сетей направили в НАУЭТ коллективное обращение, в котором указывалось на действия системы «Элекснет», являющиеся, с точки зрения заявителей, попытками применения способов недобросовестной конкуренции.

### **Война публикаций**

В конце сентября в «Российской газете» появилась статья с красноречивым заголовком «Рынок одного продавца» и подзаголовком «Именно таким моментально может стать рынок моментальных платежей».

Статья предупреждала: «В последнее время в сфере моментальных платежей стали нагнетаться нешуточные страсти. Предпринимаются попытки объявить «нелегальными» чуть ли не все терминалы приема платежей на том основании, что они не работают через банки. Пишутся депутатские запросы в Генпрокуратуру с требованием «навести порядок на рынке услуг по оплате розничных платежей», хотя ниоткуда не следует, что в этой сфере есть какой-то беспорядок».

Автор статьи доказывал: агентская модель приема платежей наиболее удобная, права потребителя надежно защищены, за работу агента по приему платежей отвечает провайдер услуг. «Усилиями операторов сотовой связи и ведущих платежных систем, таких как ОСМП, e-port, Киберплат», — радовала читателей статья — «в России создана уникальная в мировой практике IT-система, позволяющая в режиме реального времени обрабатывать более 10 млн транзакций в день и высвобождающая в масштабах страны для работы и отдыха 60 млн часов ежемесячно».



Естественно из сказанного делался вывод: «Система платежей через агентские сети в настоящее время абсолютно законна».

Что будет, спрашивала статья, если единственно легальной для приема платежей объявить банковскую модель? И тут же доходчиво объясняла все минусы такого исхода событий (см. выше). Кому же эта ситуация может быть выгодной? Автор цитируемой статьи разъяснял читателям, что «успешная агентская модель приема платежей неудобна только одному игроку — компании "Элекснет", согласно ее собственным заявлениям, теряющей долю рынка».

Отсылаю любопытствующих читателей к тексту упомянутой статьи. Там найдутся и критические замечания по поводу бизнес-модели компании, и отсылки к биографии ее топ-менеджеров, и апелляции к ее акционерам и Федеральной антимонопольной службе. Отношусь к такого рода публикациям, сразу скажу, неоднозначно. А вот с чем, бесспорно, соглашусь, так это с финальным выводом автора статьи: «Хочется все-таки надеяться, что здравый смысл возобладает, и рынок приема платежей будет регулироваться с учетом интересов граждан, а не только одной компании».

### **Новые принципы консолидации**

27 сентября 2007 г. банк «Русский инвестиционный клуб» (РИК) заявил о намерении выйти на рынок электронных платежей, заключив договоры с тремя ведущими платежными системами: ОСМП, Супермаркет платежных систем и e-port. «Работать по банковско-агентской модели, конечно, можно, но достаточно сложно, поскольку платежи не могут приниматься в терминалах самообслуживания, индивидуальными предпринимателями, а также не по месту регистрации компании или ее обособленных подразделений», — отметил уже упоминавшийся А. Покровский. «Указание ЦБ предоставило кредитным организациям возможность выйти на весьма перспективный рынок электронных платежей, объем которого только в этом году составит более 400 млрд руб.», — сказал председатель правления банка «РИК» К. Евдаков.

Мне кажется, что данное событие — хоть и в меньших масштабах — можно сравнить с заключением пакта о взаимопомощи и ненападении между несколькими странами при на-

личии ведущихся одной из них активных военных действий (пусть даже оборонительных).

### **Позиция «за» агентскую схему**

Платежные терминалы начинают приобретать стратегическое значение для потребителей. Они предоставляют около 300 сервисов. Через терминалы можно оплатить пользование мобильной связью, Интернетом, телевидением, коммунальные услуги, штрафы, приобрести билеты в кино и на поезд, внести платежи по кредитам. Ими постоянно пользуются две трети населения России. Один платеж экономит 20—30 минут.

Значительная доля платежей за услуги сотовой связи принимается по т.н. агентской модели, когда агент заключает договор с оператором связи на проведение от его имени и за его счет расчетов с абонентами. Заключение такого договора предусмотрено гл. 52 ГК РФ и Правилами оказания услуг связи, утвержденными Правительством РФ.

Агентская модель приема платежей выполняет важную социальную миссию. В отсутствие, вне крупных мегаполисов, доступа к банковским офисам и ритейловым сетям она единственная дает населению возможность оплаты услуг связи и источник доходов малому бизнесу. Банковская сеть в России мало распространена и составляет менее 20 тыс. отделений, а точек по приему платежей через терминалы — свыше 150 тыс.

### **Позиция «за» банковскую схему**

«Иметь дело с деньгами неопределенного круга лиц имеют право только банки», — заявил уже упомянутый П. Медведев. «Эти железные ящики принципиально нарушают закон: принимают платежи, хотя не имеют права их принимать». А банковско-агентская модель выгодна лишь тем компаниям, которые не занимаются «обналичиванием» денег через платежные терминалы и не зарабатывают свою кусок хлеба на продаже наличных денег «на сторону».

Это мнение разделяет и представитель компании «Элекнет», владеющей крупной сетью платежных терминалов, Ю. Мальцев: «Сегодня деятельность подавляющего количества игроков в индустрии платежных терминалов полностью вышла за рамки закона, возник рынок неучтенной наличности. Возможный кризис связан именно с этим — с угрозой потери продаж неучтенной наличности. В реальности терминалы превра-

тились в конкурентов банков, причем ведущих свою деятельность нелегально», — говорит г-н Мальцев. Ответственность владельца терминалов ограничена вложениями в уставный капитал ООО, т.е. 10 тыс. руб. Уставный капитал банка должен быть не менее 5 млн евро, и он является объектом банковского надзора. «Последствиями ужесточения контроля станут снижение риска мошенничества, рост налоговых поступлений в бюджет», — заключает Мальцев.

В. Малов, заместитель гендиректора компании «Киберплат», одной из крупнейших ЭПС, призвал изымать терминалы, которые не имеют фискального регистратора, что способствует незаконной обналчке.

П. Медведев: «В соответствии с Гражданским кодексом агентская схема требует, чтобы агент действовал от имени и за счет фирмы, предлагающей телефонные услуги, т.е. он должен иметь кассовый аппарат этой фирмы».

### **Позиция банкиров**

От нововведений на розничном платежном рынке банкиры выиграют. Они станут получать доход от инкассации, сети будут платить им комиссию за перевод денег (по прогнозам экспертов, от 0,1 до 0,5%). Они закрепятся в этом сегменте ритейла, после ухода с него мелких игроков.

Серьезные программы в области установки платежных терминалов имеют Банк Москвы, Транскредитбанк, СДМ-банк, Альфа-банк и Сбербанк.

Только при участии банков в оказании платежных услуг, говорят банкиры, можно будет пресечь отмывание преступных доходов и финансирование терроризма. Указание ЦБ не несет каких-либо существенных угроз ни потребителям, ни рынку в целом и носит исключительно позитивный характер.

Некоторые игроки расценивают грядущие изменения как *начало реализации масштабного плана Банка России по регулированию рынка микроплатежей.*

### **Позиция сотовых операторов**

Как считают в Ассоциации региональных операторов мобильной связи, указание ЦБ «ставит вне закона» существующую в России широко разветвленную сеть приема наличных платежей, в том числе с применением терминалов.

В конце сентября 2007 г. Ассоциация направила письмо главе Мининформсвязи Л. Рейману с просьбой вмешаться

в вопрос регулирования платежей за услуги связи. По мнению авторов письма, новые правила приведут к разрушению сложившейся системы платежей и увеличат размер комиссии, взимаемой с потребителей.

По словам президента Ассоциации Ю. Домбровского, на сегодня в России около 20 тыс. населенных пунктов не имеют доступа к фиксированным сетям, поэтому мобильные телефоны для них являются единственным способом связи с миром. Обычно в этих населенных пунктах оплатить услуги мобильной связи можно только при помощи специального терминала. «Агентская схема дала работу десяткам тысяч людей по всей стране», — заявил г-н Домбровский.

В течение осени 2007 г. по горячей проблеме высказались представители всех крупнейших сотовых операторов. Вот лишь несколько прозвучавших мнений. Заместитель гендиректора по коммерции компании «МегаФон»<sup>4</sup> Л. Ткачук: «Чем доступнее система платежей, тем больше людей пользуется услугами сотовой связи, наличие которой является важным социальным аспектом». Заместитель коммерческого директора компании «ВымпелКом» в России А. Пономаренко: «Нас тревожит, что при определенном толковании закон «О банках и банковской деятельности» может стать ограничителем развития сети». Директор по корпоративно-правовым вопросам МТС Р. Ибрагимов: «Мы против того, чтобы искусственно придавать монополизм этой [банковской] схеме. Юридических оснований для этого нет». Начальник юридического управления «Евросети» А. Чечерин: «Нам надо знать, к чему готовиться». Президент Ассоциации региональных операторов мобильной связи Ю. Домбровский: за время неопределенной легитимности «свернут деятельность десятки тысяч платежных терминалов. К индивидуальным предпринимателям будут предъявлять претензии ОБЭП и милиция, а платежными системами "заинтересуются" региональные отделы ЦБ».

### **Позиция профессиональных ассоциаций**

Они нередко оказывались «по разные стороны баррикад».

По словам председателя комитета по платежным системам и банковским инструментам НАУЭТ Бориса Кима, НАУЭТ выступает против реализации банковско-агентской модели в том виде, в котором описана в законе и указании ЦБ. В НАУЭТ считают, что указание ЦБ отсекает от этой деятельности индивидуальных предпринимателей, делает невозможным прием

платежей в терминалах, сокращает число оплачиваемых услуг, удорожает процедуру оплаты для потребителя.

По словам Б. Кима, законность агентской модели подтверждена ГК РФ и Правилами оказания услуг подвижной связи, утвержденными постановлением Правительства РФ от 25 мая 2005 г. № 328<sup>1</sup>, так что претензии к агентам операторов связи беспочвенны.

24 октября в Ассоциации российских банков (АРБ) состоялось обсуждение ситуации, возникшей на рынке электронных платежей за услуги сотовой связи. На мероприятии присутствовали исполнительный вице-президент АРБ А. Емелин, уже упомянутый П. Медведев, гендиректор НКО «Московский клиринговый центр» Ю. Локотцов и другие. Собравшиеся попытались показать, что новая банковская схема работы не таит в себе никакой опасности. Была озвучена позиция, что принятые новые меры направлены на «легализацию получившей в последнее время широкое распространение деятельности различных операторов по приему платежей».

### **Вторая апелляция к Генпрокурору**

22 октября председатель Союза потребителей П. Шелищ направил на имя генерального прокурора Ю. Чайки письмо с просьбой вмешаться в конфликт вокруг указания ЦБ № 1842-У, который имеет все шансы после 12 ноября превратиться в кризис платежных систем. Аналогичное письмо было направлено и на имя председателя Центробанка С. Игнатьева.

«Некоторые территориальные управления Банка России трактуют конструкцию, предусмотренную новой статьей, как единственную законную возможность принимать платежи за услуги сотовой связи, — пояснил П. Шелищ. — На этом основании могут предъявляться и уже предъявляются претензии организациям и индивидуальным предпринимателям». Так, в Мурманской области против трех владельцев терминалов возбуждены дела о нарушении закона.

### **Позиция Мининформсвязи**

За менее чем две недели до вступления в силу Указания ЦБ № 1842 Министр информационных технологий и связи Л. Рейман в письме председателю Центробанка С. Игнатьеву предло-

---

<sup>1</sup> Согласно п. 24 Правил, «оператор связи вправе привлекать к расчету с абонентами третьи лица, в том числе индивидуальных предпринимателей, на основании агентского договора».

жил ЦБ скорректировать позицию по поводу приема платежей за услуги связи небанками. «По оценкам Мининформсвязи, около 90% операций по приему платежей за услуги связи осуществляется компаниями, действующими от имени операторов связи на основе агентских соглашений», — цитирует содержание письма агентство Прайм-ТАСС. По мнению г-на Реймана, агентская схема не подпадает под положения закона «О банках и банковской деятельности». Как пояснили в пресс-службе Мининформсвязи, в своем письме к главе ЦБ Леонид Рейман предлагает изменить указание Банка России № 1842-У таким образом, чтобы вступление в силу данного указания не затрагивало прием платежей за услуги электросвязи по агентской схеме. «Мы бы не хотели, чтобы сфера приема платежей оказалась в правовом вакууме», — заявили в министерстве.

### Шанс последнего дня

Последние октябрьские вести с полей были таковы.

Высший арбитражный суд вынес заключение, что электронный перевод денежных средств посредством третьих лиц не является банковской операцией, то есть включение в цепочку кредитной организации не является необходимостью. Свои письма в ЦБ с просьбой признать законной агентскую схему, помимо П. Шелища, направили глава банковского комитета Госдумы В. Резник и руководитель ФАС И. Артемьев.

В. Резник подготовил поправки в закон «О банках и банковской деятельности». Законопроект предполагал разрешить владельцам платежных терминалов продолжать агентскую работу, не заключая договора с банками. Коммерческие организации-агенты имели бы право «осуществлять без лицензии ЦБ банковские операции в части принятия от физических лиц наличных денежных средств в качестве платы за услуги». Согласно пояснительной записке к законопроекту, вступление в силу указания ЦБ может привести к «разрушению существующей сети приема платежей, устранению значительного числа участников данного рынка и созданию социальной напряженности, связанной с невозможностью оплаты услуг».

Подключился к обсуждению темы и доселе молчавший Минфин, умиротворительно предложивший уже на его базе создать рабочую группу по изучению и примирению всех разнонаправленных интересов.

А потом настало 12 ноября. См. начало раздела.

Соответствующие поправки в закон «О банках и банковской деятельности» в Госдуме обещали рассмотреть 14 ноября сразу в трех чтениях. Участники рынка опасались, что до вступления в силу законопроекта МВД успеет закрыть большинство из 80 тыс. работающих терминалов.

### **Бомба не взорвалась**

15 ноября 2007 г. Минфин провел повторное закрытое совещание для решения проблем на рынке приема платежей за связь, ЖКХ и другие услуги (предыдущее совещание состоялось 7 ноября). На нем председатель ЦБ С. Игнатьев, глава ФАС И. Артемьев, начальник департамента экономической безопасности МВД Е. Школов и начальник экспертного управления президента А. Дворкович договорились признать законной работу терминалов без привлечения банков в качестве контрольных звеньев при приеме платежей. По словам присутствовавшего на совещании председателя банковского комитета Госдумы В. Резника, с этим согласились все участники совещания. «МВД не собирается проводить кампании по проверке владельцев терминалов. Если где-то ретивые милиционеры найдутся, их накажут», — процитировал Е. Школова господин Резник<sup>1</sup>.

Таким образом, Минфин, инициатор совещания, сумел настоять на своей позиции, озвученной ранее главой департамента финансовой политики Алексеем Саватюгиным. По его словам, «опасения операторов терминалов (что их работу признают незаконной) необоснованны, так как существует альтернатива банковскому договору — агентский договор». При этом рассмотрение внесенных в начале ноября поправок в закон «О банках и банковской деятельности», легализующих работу по приему платежей без банковского контроля (агентскую схему, где банк выступает исключительного в роли расчетного, а не контрольного звена), решено отложить до 2008 г., когда приступил к работе новый состав Госдумы.

Действует Межведомственная рабочая группа по мобильной коммерции.

На кампанию МВД по поводу незаконности нынешней схемы работы терминалов пока наложен мораторий: представитель МВД также участвует в работе межведомственной группы.

<sup>1</sup> Дорощева А. Платежным терминалам объявили амнистию // Коммерсантъ. 2007. 16 нояб.

Аналогичный мурманскому процесс зимой—весной 2008 г. проходил в Омске — ИП, обвиняемый в незаконной банковской деятельности, первую инстанцию вел сам, проиграл прокуратуре и прибегнул к помощи московских коллег. Предстояла апелляция.

### Прогнозы и перспективы развития ситуации

Есть такая игра — реверси. На доске стоит цепочка фишек одного цвета. Я выставляю на концах цепочки всего по одной фишке другого цвета, и вся цепочка послушно меняет цвет на мой. Боюсь, что это же произойдет и с терминальными сетями противоборствующих сторон. Причем для рынка неважно, какой цвет победит. Бюджеты военных мероприятий сегодня тратятся обеими сторонами, а завтра будут заложены в рост тарифов единственным уцелевшим монополистом и профинансированы за наш с вами, уважаемый, читатель, счет. Потому что я не откажусь оплачивать мобильную связь через терминалы. Чей бы логотип там не висел. С каким бы банком ни имел договор оператор.

Государство шесть лет не замечало рынка микроплатежей.

Отношение к этому рынку стало меняться, когда его ежегодный оборот приблизился к 200 млрд руб. А он с каждым месяцем продолжает расти.

Участники рынка, ставшие заложниками юридической коллизии, готовы работать по обеим схемам — и по банковской, и по агентской. Они в массе своей законопослушны.

Пока участники рынка ЭПС расходятся во мнениях. Одни делают ставку на комитет при НАУЭТе, другие предлагают объединиться в союзы совместно с министерствами и ведомствами, а третьим новые нормативные акты в принципе не очень-то мешают.

Будущее покажет, какой из двух обозначенных в начале данного раздела сценариев станет явью. Пока, к сожалению, явно побеждает первый, конфронтационный.

Как говорил один из героев данной книги, участникам рынка еще предстоит осознать, что у них существуют общие интересы, и научиться решать ряд насущных вопросов сообща.



---

## ПРОБЛЕМНЫЕ МОМЕНТЫ ВЗРЫВНОГО РАЗВИТИЯ

### 3.1. ОБЩИЙ ОБЗОР ПРОБЛЕМ ЭПС

Лучше целить в совершенство и промахнуться,  
чем целить в несовершенство и попасть.

*Т. Дж. Уотсон-старший,*  
первый президент IBM

Нельзя в рамках данной книги дать всеобъемлющий перечень проблем, с которыми сталкиваются ЭПС в своем развитии и решение которых неминуемо означало бы наступление светлой эры электронного благоденствия.

Скорее можно вести речь о том, чтобы из сложного клубка проблем, конгломерата острейших противоречий, проявляющихся в резкой форме соразмерно взрывному развитию нового социально-технологического института — электронных платежных систем, вычленил наиболее острые и актуальные проблемы и попытаться хотя бы в первом приближении обозначить пути их решения.

«Несмотря на радужные перспективы развития электронных платежей вообще, и электронных денег в частности, многие эксперты отмечают крайне низкий уровень развития и проникновения этих технологий. Несмотря на все заверения, до настоящей массовости (в большинстве своем это относится к платежным системам, оперирующим с так называемой «циф-

ровой наличностью») «электронным деньгам» по-прежнему далеко. Проблемы здесь связаны, прежде всего, с неопределенным юридическим статусом электронных платежных систем, значительным ущербом от мошенничества, психологическим барьером потенциальных пользователей и рядом других причин», — отмечает А. Бузин<sup>1</sup>.

При описанном двумя абзацами выше подходе одной из первых по значимости кажется проблема, связанная с тем, что новые технологии требуют серьезных **финансовых вложений**.

По признаниям пионеров интернет-банкинга — представителей ГУТА Банка и Автобанка, их уже достаточно раскрученные платежные комплексы стали окупаемыми только через 2—3 года при сохранении динамики роста количества клиентов и увеличения оборота средств<sup>2</sup>.

В любом случае тот, кто внедряет систему интернет-обслуживания, должен быть готов к серьезным затратам, а кроме того, ему следует по возможности точно оценить конечный выигрыш. Чрезвычайно важно здесь избежать ошибочной попытки достичь рентабельности проекта в короткие сроки, за счет увеличения стоимости обслуживания клиентов. Интернет не выносит дорогих решений: он рассчитан на массовость и дешевизну сервиса. А вот стоимость самой ЭПС может быть весьма высокой.

Есть и проблема рентабельности и стоимости микроплатежей. Умение проводить подобные сделки при невысокой процентной (а не высокой фиксированной) ставке — важное достоинство ЭПС с позиции клиентов, но головная боль с точки зрения рентабельности для владельцев.

Плата за вход на рынок операторов ЭПС возрастает с каждым годом, и эта тенденция, скорее всего, сохранится на ближайшее десятилетие.

**Кадровый вопрос** не менее актуален: для разработки и сопровождения ЭПС сегодня жизненно необходимы программисты, сисадмины, Веб-дизайнеры, Веб-программисты, эксперты по компьютерной и коммуникационной защите, экономисты, маркетологи, юристы. В противном случае необходимо обучение или дообучение сотрудников.

**Психологические проблемы** включают в себя массовый страх пользователей потерять в Сети свои деньги, подогревае-

<sup>1</sup> Бузин А. История электронных платежей // newsway.ru. 2006. 2 авг.

<sup>2</sup> Иванов В. Интернет-банкинг: проблемы и решения // www.internetfinance.ru/publications/read/86.stm

мый многочисленными публикациями о хакерах. Конечно, ситуация постепенно меняется (тут и фактор удобства, и освещение в СМИ, и опыт друзей и знакомых), но все-таки слишком медленно.

В качестве **технических проблем** эксперты выделяют проблемы реализации, создания нужной конфигурации и, наконец, проблему защиты.

Нерешенными остаются и юридические проблемы: «Правовой туман является одним из барьеров на пути в Интернет»<sup>1</sup>. Этому аспекту ниже посвящен целый раздел нашей книги.

Перспектива широкого использования **предоплаченных средств** и электронных денег вызывает **социально-политические вопросы**. Многие центральные банки интересуются потенциальным результатом использования инновационных платежных инструментов и вопросами **финансовой стабильности**.

Указывается и на проблему **низкой прозрачности**. В России нет платежных систем, которые были бы на 100% прозрачны. Некоторые игроки озвучивают объем транзакций, причем неаудированный, про свои финансовые показатели не говорит практически никто. Постепенно ЭПС увеличивают уровень открытости — их акционеры и партнеры заинтересованы в этом.

Особый круг проблем — **интероперабельность** (многоцелевое использование). Этот фактор непосредственно влияет на вопрос о том, может ли вмешательство государства уравнивать всех участников электронного рынка. Например, достижение критической массы будет более легким для новых участников внутри общей инфраструктуры. Противники таких интервенций утверждают, что вовлечение государства может помешать естественному развитию и угрожает спонтанным инновациям.

Другой политически важный вопрос — это **защита прав потребителей**. Могут ли регулирующие органы играть активную роль в создании охранных средств и управлении рисками? Провайдеры платежных услуг преимущественно заинтересованы в поддержании высокого уровня безопасности, чтобы защитить самих себя от мошенничества и убытков, но неадекватная защита прав пользователей может стать причиной негативных эффектов на рынке. В худшем сценарии ошибки в некоторых рыночных сегментах могут сократить уровень общественного доверия к электронному рынку в целом.

<sup>1</sup> Там же.

Технологический прогресс и глобализация финансовых услуг привели к возникновению новых требований к **пруденциальному регулированию и надзору**. В связи с этими тенденциями традиционные категории финансового посредничества устаревают. Цель регулирования новых платежных систем можно определить как: минимизация потенциального ущерба, одновременно с соблюдением технологической непредвзятости и с развитием желаемых рыночных инноваций.

Новая среда финансовых услуг требует построения регулирования и надзора исходя из принципов стабильности, транспарентности, конкуренции и инноваций, а не исходя из типов финансовых посредников. В этом отношении конечной целью является предоставить универсальное регулирование для различных институтов, вовлеченных в одну и ту же деятельность.

Вследствие изменчивой природы розничных электронных платежей не всегда понятно, какие нормы должны применяться. Например, европейское регулирование преимущественно исходит из карточных схем электронных денег и электронных денег, хранящихся в компьютере пользователя. В рамках норм ЕС интерпретации, относящиеся к другим prepaid системам, весьма сложны. Иногда, сталкиваясь с практическими проблемами, применители права приходят к тому, чтобы признать определенные prepaid системы электронных денег вовсе неурегулированными.

Ряд иных насущных проблем — анонимности, идентификации, борьбы с использованием ЭПС в целях отмывания денег, а также проблемы технологической нейтральности, регуляторного арбитража и фискализации — также рассматривается в нашей книге в соответствующих разделах.

### 3.2. БОРЬБА ЗА ТОЧКИ ДОСТУПА

Трудно избежать впечатления, что, если розничные продавцы смогут, они найдут некоторый способ подсоединиться непосредственно к подсознанию — части нас, которая ничего не знает о здравом смысле, бюджетах, просроченных платежах и процентных ставках — части мозга, к которой у наших мобильных есть постоянный доступ.

Редакционная статья в The Times.  
7 октября 2007 г.

### Новые операторы рынка ЭПС: сети как канал распространения платежных услуг

Несколько лет назад глава VISA SEMEA Лу Наумовски сделал прогноз, что замечательные перспективы по созданию розничных банков открываются перед сотовыми операторами. У них уже есть значительная база розничных клиентов и статистика расходов этих клиентов на мобильную связь, что во многих скоринговых системах является косвенным способом определения уровня дохода. А мобильный телефон вполне может быть одним из платежных инструментов, как банковская карта.

На примере нашей страны мы видим значительную степень охвата важнейших сферы торговли и бытового сервиса ритейлерскими сетями.

Таблица 19

#### Российские сети<sup>1</sup>

Сеть	Количество точек присутствия в России
Рестораны МакДональдс	156
Супермаркеты «Седьмой Континент»	121
Супермаркеты «Пятерочка»	451 (плюс 605 по франчайзингу)
Супермаркеты «Перекресток»	168 (плюс 10 по франчайзингу)
Супермаркеты «Копейка»	336
Супермаркеты «М.Видео»	72
Супермаркеты «Магнит»	1825
Супермаркеты «Техносила»	92
Супермаркеты «Эльдорадо»	1000
В целом организации розничной торговли,	199 тыс.
в том числе:	
универсальные магазины	77 тыс.
аптеки и парфюмерные магазины	18 тыс.
автосалоны	17 тыс.
газетные киоски	36 тыс.
Общеобразовательные школы	63 тыс.

<sup>1</sup> Источники: Мартынова Т. Бум «магазинного» экспресс-кредитования завершился. Начался бум кредитных карт // Банковское обозрение. 2007. № 5; данные автора.

Сеть	Количество точек присутствия в России
Детские сады	46 тыс.
Участковые больницы и поликлиники	7 тыс.
Опорные пункты участковых инспекторов милиции	55 тыс.
Почта России	50 тыс.
Отделения Сбербанка РФ	20 тыс.

Впрочем, фактически сетевых провайдеров гораздо больше. В таблице не учтен, например, весь сектор телекоммуникаций. А у одной компании «Евросеть», например, в России сеть из 3750 салонов связи. По сути, торговые точки торговых компаний выполняют роль фронт-офисов операторов ЭПС.

Для сравнения: система денежных переводов «Юнистрим» объединяет сотни пунктов обслуживания по всей территории России, сеть «Свободной кассы» составляет более 2300 терминалов самообслуживания и пунктов приема платежей. «Мульти-Касса» объединяет более 600 терминалов 30 городах России. Действует более 1800 пунктов выдачи наличных системы CONTACT.

### Терминалы самообслуживания

Исключительное значение имеет способ доставки услуг ЭПС конечному потребителю. Такое, например, средство, как автомат самообслуживания, при стоимости в 3000—3600 дол. окупался через 4 месяца. (Эти данные взяты из выступления коммерческого директора системы ОСМП Ф. Баранова в феврале 2007 г.) В России в 2005 г. было около 31 тыс. терминалов, в 2006 г. их уже 114 тыс., а в 2007 г. прибавилось около 120 тыс.<sup>1</sup> Россия по количеству ввода в эксплуатацию новых пунктов приема денег от населения почти не уступает Европе (там за 2006 год установлено около 100 тысяч новых точек), но сильно уступает американцам. В США в 2007 г. планировалось открыть около миллиона терминалов.

<sup>1</sup> Данные из выступления И. Титкова, система Fair Pay, май 2007 г.; Данилкин И. Недобанкинг // MoneyNews. 2007. 31 мая.

Прогнозируемый рост рынка таких автоматов в России превышает даже прогнозы на рост самого рынка электронных платежей. На очереди — повышение уровня проникновения таких автоматов в регионы, а также на новые нишевые рынки мегаполисов<sup>1</sup>. Среди последних проектов такого рода — установка автоматов собственного производства ОСМП в офисах МТС, страховых компаний, сетях киосков «Союзпечать», «Цветы», «Мороженое», барах, ресторанах и кафе.

Интересное решение найдено для супермаркетов и торговых сетей. Абонент сам заносит свои данные в автомат, получает бланк со штрихкодом, с которым сам и приходит на кассу. Платеж мобильному оператору в системе ОСМП становится, таким образом, еще одним товаром. Минимальный платеж в таких автоматах кратен номиналу самой мелкой купюры и составляет 10 руб.

Отмечаются определенные трудности при подключении к оплате через автоматы самообслуживания коммунальных услуг, а точнее — сети ЕИРЦ.

Пока население не слишком доверяет терминалам крупные суммы и коммунальные платежи. Оплата традиционным способом еще и бесплатна, т.е. не надо отдавать деньги за посредничество. Правда, люди гораздо больше тратят времени и денег на то, чтобы добраться до офиса банка.

Растет стоимость аренды места под установку автоматов. В 2007 г. в Петербурге одна торговая сеть провела тендер на право установки автоматов самообслуживания в своих точках и взяла за это право по 4000 дол. первоначального взноса за каждую торговую точку. По отзывам москвичей, ежемесячные ставки аренды такой точки автоматом зашкаливают порой за сумму в 1500 дол.! Возник даже вторичный рынок передачи арендованных под терминалы самообслуживания мест.

Через эти же автоматы самообслуживания начинает осуществляться погашение потребительских кредитов.

---

<sup>1</sup> Гендиректор ЭПС «КиберПлат» А. Грибов отмечает: «Сегодня при- ем платежей от физических лиц настолько востребован рынком, что этот сектор растет очень динамично — этому способствуют как расширение спектра услуг, предлагаемых потребителям, так и осознание предпринимателями всех преимуществ подключения их торговых и сервисных точек».

Отдельной проблемой является идентификация пользователя при погашении потребительских кредитов через автоматы самообслуживания. Она осуществляется по паспортным данным, номеру банковской карточки или кредитного договора. (Вызывает вопросы легитимность такого способа идентификацииплательщиков. Реальное присутствие в месте платежа человека, чья личность подтверждает паспорт — это не введенная неизвестно кем совокупность его паспортных данных.)

Сравнительно невысокие затраты на установку терминалов наряду с отсутствием необходимости получения лицензии на прием платежей способствовало взрывному росту рынка. При этом государство никак не контролировало этот процесс.

Основной вектор развития ЭПС нынешней России — насколько могу видеть, бешеная борьба за точки доступа к конечному массовому потребителю. Наперегонки растут терминальные сети. Операторы ЭПС, продвигая свои терминалы, договариваются как о монопольном предложении (эксклюзивный прием платежей тех или иных крупных получателей), так и о монопольной дистрибуции (в каждом торговом центре почему-то стоят аппараты только с одним логотипом). Слово «монополия» не случайно, хотя, скорее всего, ФАС не сделает стойку на платежных операторов. Просто в России сотни крупных и мелких общенациональных и региональных сетей, и пока места хватает всем. В крупных городах пока неписаное правило пошаговой доступности альтернативных платежных операторов соблюдается почти повсеместно. Когда рынок будет насыщен, наступит пора технологических улучшений. Скажем, в Штатах научили аппараты по выдаче баночной колы принимать вдобавок платежи по кредитным картам. Многофункциональные девайсы позволяют синергетически использовать существующие сети разного рода автоматов. Да и наращивать функционал собственно платежных терминалов, добавляя функции, новых получателей и повышая цены за рекламные плоскости, можно еще очень долго.

Будущее, в котором от имени ЭПС голосуют разноцветные шеренги металлических ящиков, а слово «интернет-валюта» произносится несколько приглушенно, мне кажется вполне вероятным сценарием. Не до романтики тут...



### 3.3. ПРОБЛЕМЫ АНОНИМНОСТИ, ИДЕНТИФИКАЦИИ, ЭЦП И АНТИОТМЫВАНИЯ

Пользователи могут быть уверены, что их сделки онлайн частные, но те, кто может желать скрыть свои незаконные сделки, должны знать, что они не являются анонимными

Д-р Даглас Джексон, председатель  
и основатель ЭПС Е-золото

#### «За стеклом»

Каждый наш телефонный звонок, покупка, использование кредитной карты, уплаченный налог или подписка на журнал пополняет наше информационное досье, к которому мы не имеем даже доступа, чтобы проверить, достоверно ли оно и не в злонамеренных ли находится руках. Требования безопасности вступают в противоречие с понятием индивидуальной свободы. Чем большей информацией чужие о тебе обладают (неважно, каковы при этом их намерения) — тем меньше у тебя приватности и свободы. (Чаум, 1992.)

#### У всех разные интересы

Покупатели, торговцы и государство — всем нужна разная степень приватности.

Разные формы денег конкурируют по предлагаемой степени анонимности и приватности. Наличные почти полностью анонимны. Чеки, напротив, являются кладом информации. Любой доллар, оплаченный кредиткой, оставляет след. Иногда достигнутая в ПС полная анонимность негативно влияет на другие ее качества. Иногда, наоборот, система жертвует приватности ради остальных потребительских качеств системы и соблюдения законности. По мнению создателя PayCash В. Достова, «анонимность — следствие стремления к максимально эффективной и дешевой системе. Операция однозначной идентификации человека требует больших материальных и трудовых затрат. В любом банке она требует больших компьютерных ресурсов. А в нашей системе никакой идентификации не нужно — вам надо просто доказать продавцу, что у вас есть какие-то деньги в кошельке. За счет того, что в PayCash есть аутентификация, но нет идентификации, эта система принципиально дешевле».

В США сообщений о подозрительных сделках ежегодно поступает контролерам десятки миллионов штук. Причем составление каждого из них обходится банку от 3 до 15 дол. С ростом загрузки контролеров вероятность успешно совершить акт отмывания денег возрастает многократно.

По словам Достова, при создании системы PayCash исходили из предположения, что ВСЕ контрагенты сделки (покупатель, продавец и банк) могут жульничать, причем все одновременно. Поэтому технологически система построена так, что ни одна операция не произойдет без подтверждения всех трех участвующих сторон. На всех этапах используются алгоритмы подписи и шифрования с разделенными ключами. Чтобы провести любую операцию, нужно собрать вместе ключи всех троих — банка, продавца и покупателя. В такой схеме невозможно не только индивидуальное, но и корпоративное мошенничество: банк, например, сговорившись с магазином, НЕ СМОГУТ обмануть клиента.

Яннис Ционнис видел решение проблемы анонимности во введении института офлайн-оверсайта доверенного лица (или судьи), который бы по своему усмотрению мог снимать анонимность того или иного пользователя системы. Абсолютной защиты, а особенно — в Сети или на «публичном» компьютере, подключенном к Интернету, добиться очень сложно. Поэтому здесь должен быть разумный компромисс, учитывающий и степень защиты клиента. Если у вас на вашем домашнем компьютере сидит «троян», о котором вы не знаете, и вы выходите в Интернет, то любое ваше нажатие на клавиатуру становится известным злоумышленнику. При этом ни о какой личной, приватной, финансовой или интимной тайне уже не может быть и речи. Если же человек все-таки осторожно работает в Сети (регулярно проверяет компьютер антивирусами, не запускает программ, полученных из Сети, хранит свои личные данные на отдельных защищенных дисках), ему, наверное, особо нечего опасаться.

### **Киберпреступность растет**

По данным МВД России, за 2005 г. в России зарегистрировано более 14 тыс. преступлений в сфере телекоммуникаций и компьютерной информации. Самыми многочисленными являются нарушения, связанные с неправомерным доступом к коммерческим данным. Количество преступлений в сфере ИТ про-

должает расти, причем это происходит не только в России, но и в мире. Активно развиваясь, компьютерное криминальное общество уже сформировало свою виртуальную среду.

Если недавно большинство преступлений в сфере ИТ совершалось подростками и студентами в виде озорства, то теперь подростки выросли. Хакеры — уже не подростки, а профи. Согласно статистике отдела «К», 60% правонарушителей — это лица от 20 до 35 лет и только 24% — лица до 20 лет<sup>1</sup>.

Согласно данным Reuters, уже в 2004 году киберпреступность заработала 105 млрд дол., тем самым обойдя по «официальной» доходности наркоторговлю.

### **Виды киберпреступлений**

#### *Кража личных данных и финансовые аферы*

Забывая о сохранении анонимности, те, кто продает и покупает ворованные данные о банковских счетах и кредитках, часто договариваются об оплате через ЭПС.

#### *Детская порнография*

На некоторых порносайтах принимают электронные деньги, чтобы правоохранительные органы не могли выйти на след пользователей сайтов.

#### *Финансовые пирамиды*

Мошеннические финансовые схемы обещают большие проценты и иногда для перевода денег пользуются ЭПС.

#### *Отмывание денег*

Преступники используют ЭПС, чтобы спрятать деньги и перевести средства на счета в оффшорных банках.

Как отмечается в докладе ФБР, на Россию приходится лишь 0,7% от общего числа из 231 тыс. 493 жалоб, поступивших в 2005 г. в Центр ФБР по приему сообщений о преступлениях в Интернете. По данным авторов исследования, тройка лидеров выглядит следующим образом: на первом месте США (71,2%), на втором Нигерия (7,9%) и на третьем Англия (4,2%). На четвертом месте оказалась Канада (2,5%). На остальные страны приходится менее 2% жалоб — на Италию — 1,7%, Китай — 1,1%, Южную Африку — 1%, Грецию — 0,8%, Румынию — 0,7%.

<sup>1</sup> Бесконтрольные e-money: онлайн-овые преступные схемы // Point.ru 2006. 13 авг.

### Проблемы антиотмывания

Банкоматы по всему миру используются для отмывания денег из США. Практика так называемого «микроструктурирования», по данным «Уолл Стрит Джорнел», сочетает в себе зачисление мелких депозитов на множество счетов в банках США и снятие средств в банкоматах за границей.

В 8:50 утра 15 марта 2006 г. Луис Сааведра и Карлос Рока начали курсировать по разным банкам в Нью-Йорке, внося наличные деньги в размере от 500 до 1500 дол. (нижний лимит для отслеживаемых сделок на тот момент составлял в США 2 тыс. дол.) на счета, открытые другими людьми, в основном колумбийцами.

К 14:52 мужчины разместили по 111 тыс. дол. на 112 счетах, говорят сотрудники спецслужб США, которые восстановили хронологию их действий.

Сообщники нашей пары в Колумбии использовали банковские карты, переданные ими владельцами счетов, для снятия средств в песо, быстро перемещаясь от одного банкомата к другому.

Сааведра и Рока были арестованы в июне 2007 г. и обвинены в отмывании денег по законам штата Нью-Йорк. Чиновники говорят, что они перемещали деньги для колумбийского наркокартеля, который продает кокаин и экстази. По этой схеме отмывалось до 2 млн дол. ежемесячно.

Сааведра признал себя виновным в отмывании денег второй степени и отбывает срок в тюрьме. Рока не признал себя виновным.

Три причины побуждают использовать ЭД для отмывания денег: неотслеживаемость, мобильность платежей и отсутствие посредников.

Таблица 20

Три стадии процесса отмывания денег<sup>1</sup>

	Размещение	Соккрытие следов	Введение в денежную систему
Нал	Дематериализация нала — банковские вклады, прокупка предметов роскоши, финансовых инструментов и т.д.	Многочисленные «операции прикрытия» — переводы денег, покупки и продажи акций, товаров и т.д.	Легализация «грязных» средств — подставные компании, завышение счетов и т.д.

<sup>1</sup> Источник: Electronic money laundering: An Environmental Scan. Department of Justice Canada. 1998. Oct.

Окончание

	Размещение	Соккрытие следов	Введение в денежную систему
ЭД	Они уже дематериализованы... Сеть упрощает анонимные покупки — нет ни посредников, ни закона на страже	Скорость и размах операций в сети беспрецедентно упрощают процесс	Персональный компьютер позволяет преступникам делать это не выходя из дома

Каждый эмитент ЭД, стремясь облегчить систему для удобства пользователей, привлечь клиентов и заработать прибыль, играет по своим правилам. И почти все они грешат отсутствием анонимности. Аспект, особенно интересный отмывателям.

Допустим, курьеры отмывателя разместили мелкими суммами грязные деньги на десятках банковских счетах в разных банках. А затем они купили на эти средства ЭД и перевели средства в ЭД на счета в интернет-банках. Если интернет-банк, как Mark Twain Bank, застрахован в Федеральной системе страхования вкладов (FDIC), к нему применяется банковское регулирование. Но отчет о подозрительной сделке по зачислению средств интернет-банк составлять все равно не будет. А ведь большинство интернет-вкладов не застрахованы вовсе нигде. Если определенные кибербанки или счета в них, не участвующие в программе страхования вкладов, смогут работать вне федеральной регламентации, веб-отмывание станет одним из самых быстрорастущих бизнесов. У банка, в котором лежат ЭД, как и у любого продавца, принимающего их в оплату, физически нет возможности идентифицировать плательщика. Если в реале по крупным покупкам продавцы (агенты по недвижимости, автосалоны и пр.) должны составлять отчеты, то в Интернете пока крупные покупки через ЭД совершить сложно — нет рынка. Платежная система для Интернета вряд ли будет торговать новыми «кадиллаками», как остроумно заметил С. Волков, гендиректор ЗАО «Алкорсофт» (PayCash). Но когда риэлтор или автодилер поймет, что он не в состоянии отследить своего покупателя, его страх перед законом об отмывании денег резко упадет. С другой стороны, для совершения крупных покупок отмытые деньги снова придется выводить из ЭД.

### Тотальная слежка или сотрудничество?

За два с лишним столетия после принятия 4-й поправки к Конституции США «право быть одному» (термин С. Уоррена и Л. Брандейса, 1890) претерпело эрозию. Право на финансовую прайваси ограничено. Конгресс попытался его восстановить путем принятия 3 законов: О прайваси (1974), О праве на финансовую прайваси (1982) и О прайваси при электронных коммуникациях (1986). По Закону о прайваси (Privacy Act) 1974 г., в общем случае, федеральное агентство не может поделиться информацией о личности ни с каким другим органом или лицом без письменной просьбы или согласия этой личности.

В 2001 г. после атаки террористов на здания Всемирного торгового центра и здание Пентагона конгрессом США был принят так называемый Патриотический закон США (Uniting and Strengthening America by Providing Appropriate Tools Required to Intercept and Obstruct Terrorism Act, USA Patriot Act). Закон направлен на заблаговременное обнаружение террористов, что предполагает существенное расширение полномочий правоохранительных органов США, которые дают им возможность вмешиваться в частную жизнь граждан, а также существенно ограничивает права иностранцев на территории США. Усилились и требования к банкам и иным финансовым институтам по предотвращению отмывания денег. Впервые в законодательстве США этот термин появился в Законе о банковской тайне (Bank Secrecy Act, BSA) 1970 г. BSA потребовал от традиционных банков ведения строгого учета и отчетности. После этого в практике банков США появились выражения типа «программы идентификации клиентов», «дью-дилидженс клиентов», «знай своего клиента» и пр. Патриотический закон расширил эти требования и дополнительно распространил область применения термина «финансовые институты», помимо банков, страховые компании, брокеров, дилеров и иные организации, имеющие отношение к деньгам.

По Закону от 1982 г. для получения от финансового института данных о клиенте (в нашем случае — для «вскрытия» информации в киберпространстве), власти должны заявить (не доказывая!), что доступ к финансовой документации им требуется для «легитимной процедуры проведения расследования» («legitimate law enforcement inquiry») и принять меры для сохранения в тайне передаваемой информации. Наконец, закон от 1986 г. защищает индивидуума от незаконного вмешательства в его электронные коммуникации.

Получается, что власти, подозревая скопом во всех анонимных клиентах ЭПС отмывателей и начав «легитимную процедуру», могут заставить кибербанки или напрочь отказаться от анонимности (пряником может быть участие в программе страхования вкладов), или ввести в своих ПС «программу слежения», как это было сделано в нашей стране сов семи операторами мобильной связи и, возможно, Интернет-провайдерами. А на основе предварительной информации налоговая служба и финансовый контроль уже смогут возбудить дело, запросить ордер на полноценный обыск и т.д.<sup>1</sup>

Должны ли анонимные ЭД секретно отслеживаться, только чтобы ни один пользователь не нарушал с их помощью закон? Результат может быть только компромиссом между нуждами государства и личности. Ведь, при достаточных основаниях, государство и сейчас может заставить платежного агента дать суду все данные о финансовых операциях того или иного лица, а само лицо — раскрыть свою истинную личность. Привилегированное право на прайваси при использовании ЭД налагает и повышенную ответственность. При злоупотреблении свободой, но не ранее, нарушитель ее лишается. Киберпространство может стать наиболее полно регулируемой областью, которую знало человечество, и превратиться в эталон несвободы. Несколько лет назад архитектура Сети обеспечивала ее пользователям практически полную анонимность и гарантировала свободу слова, проследить конкретного пользователя было крайне сложно. Но эту архитектуру можно сделать иной: она могла бы упростить государству организацию контроля за поведением жителей «киберстраны». Пример тому — модель идентификации, которая будет использовать цифровые сертификаты. Пока они определяют отдельные характеристики конкретного человека, особенно нарушения конфиденциальности нет. Но доминирующая модель предусматривает как раз использование всей информации о пользователе. А это, как указывал Л. Лессиг, предполага-

---

<sup>1</sup> Недавняя новость: в феврале 2007 г. китайские власти ограничили использование виртуальных денег, обращающихся в пространстве сетевых игр. Согласно принятому закону, виртуальными деньгами нельзя расплачиваться за материальные продукты. Эти меры китайские чиновники приняли из опасений за стабильность мировой финансовой системы. По данным The Financial Times, число китайских пользователей сети Интернет примерно оценивается в 137 млн человек.

ет разглашение информации, для сбора которой необходимы юридические основания.

### **Анонимность в отдельных ПС**

Дэн Фендрич в конце 1990-х задался вопросом: насколько анонимны платежные системы? Вывод оказался неожиданным. Во всех изученных Фендричем ПС личность хотя бы одной стороны можно определить без ее желания. И лишь в DigiCash и с оговорками в Brand's Cash покупатель анонимен полностью, математически (а не при доброй на то воле центрального клирингового или эмиссионного института, «банка»).

Виртуальные банки не составят отчет о подозрительных сделках, да и личность потенциального отмывателя они идентифицировать не смогут. Анонимность цифровых трансфертов побуждает власти начать контролировать все сделки с ЭД, прикрываясь нуждами предотвращения отмыwania денег или наркоторговли. Это был бы авторитарный режим: тогда правительства имели бы доступ к личной информации граждан. А пришествие безналичного общества и смарт-карт, содержащих метки-чипы, вызывает у части населения апокалиптические реакции.

### **Законодательные огрехи**

Депутат Государственной Думы и Президент Ассоциации региональных банков России Анатолий Аксаков напомнил, что с 15 января 2008 г. вступают в силу поправки к закону «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма», принятые 28 ноября прошлого года. В соответствии с ними банки и иные организации, осуществляющие переводы денежных средств, будут обязаны сопровождать безналичные расчеты и переводы средств без открытия счета на всех этапах их проведения информацией о плательщике — физическом или юридическом лице.

Такая информация должна включать название организации или имя физического лица, ИНН, адрес места жительства или пребывания либо дату и место рождения. Если эти сведения отсутствуют, банки и иные организации будут обязаны отказать клиентам в совершении операций.

По словам Анатолия Аксакова, сами по себе новые требования с учетом требований ФАТФ являются вполне оправданными, однако их практическое воплощение чрезвычайно ослож-



няется по причине отсутствия специального законодательства о платежах, расчетах и платежной системе в целом<sup>1</sup>.

### Применение электронной цифровой подписи<sup>2</sup>

На Западе существует три подхода к требованиям, предъявляемым к ЭЦП. Первый применяет к ЭЦП те же требования, что и к обычной подписи, включая уникальность, возможность верификации и «подконтрольность» использующему ее лицу. Согласно второму, подпись дополнительно должна быть связана с передаваемыми данными так, что при их изменении подпись становится недействительной. Третий предполагает наиболее детальные требования к ЭЦП, в том числе использование в ней криптографической технологии открытого ключа.

В США считаются законными все электронные подписи, признаваемые обоими контрагентами по сделке, будь это хоть отпечаток пальца. Даже файл с текстом закона «Об электронных подписях в глобальной и национальной торговле» (американский аналог закона «Об ЭЦП») был подписан Биллом Клинтонем факсимильной копией его собственной подписи, которую он вывел на компьютерном графическом планшете. В Европе же в основу законодательства положен второй подход.

В декабре 1999 г. Европарламент совместно с Советом приняли Директиву о порядке использования электронных подписей в ЕС (ДЭП), достаточно либерально трактующую понятие под электронной подписи — это данные в электронной форме, присоединяемые к другим данным или логически связанные с ними и служащие для их аутентификации. Чтобы снизить опасность подделок ЭЦП, Директива содержит определение «усиленной электронной подписи», которая должна быть: однозначно связана с подписавшим лицом; достаточна для идентификации этого лица; создана с использованием средств, находящихся под единоличным контролем подписавшего лица; связана с данными, к которым она относится, таким способом, что любое последующее изменение этих данных ста-

<sup>1</sup> Анатолий Аксаков: В России нет специального законодательства о платежной системе и расчетах // Полит.ру. 2008. 11 янв.

<sup>2</sup> При подготовке раздела использованы следующие материалы: Ефремкина О.В. Электронная цифровая подпись в ЕС (правовой аспект) // Глобалистика: Энциклопедия. М. 2003. С. 1237—1238; Тетерин В. Электронная подпись и наличные в законодательстве РФ и ЕС // Интернет Финансы // [www.i2r.ru/article.shtml?id=16737](http://www.i2r.ru/article.shtml?id=16737)

новится очевидным. Это определение не требует наличия каких-либо «уполномоченных органов». Для проверки электронной подписи используется сертификат — электронное удостоверение, которое связывает данные для проверки электронной подписи с определенным лицом и подтверждает идентичность этого лица. Есть еще и «квалифицированный сертификат», отвечающий специальным требованиям и выданный особым сертифицирующим органом.

Директива технологически нейтральна — обеспечивает безопасность, не навязывая использования конкретного устройства или метода создания ЭЦП<sup>1</sup>. Европейцы нашли «золотую середину», уйдя от усложненности, но сделав ЭЦП достаточно защищенной.

### **Идентификационный подход**

Питерская компания «АНК» попыталась оценить эффективность технологий идентификации и аутентификации на основе принципа открытых ключей (PKI). Требуемая российским антиотмывательным законодательством обязательная идентификация личности в электронном варианте, согласно Закона об ЭЦП, реализуется следующими действиями: заявление участника — сообщение им о себе существенных сведений — представление подтверждающих документов — изготовление сертификатов ключей оператором. Это тем более актуально, что и плательщик, начиная с определенной пороговой суммы платежа (согласно данным исследований, порог лежит в районе 1000 руб.) начинает интересоваться наличием у него документа

---

<sup>1</sup> 30 апреля 2007 г. одновременно в Нью-Йорке и Лондоне была презентована первая в мире платежная система с голосовой верификацией на основе биометрии Voice Pay. Система не требует никакого ПО и действует через стационарную, мобильную и Интернет-телефонию. Пользователь всего однажды наговаривает системе несколько слов как свой звуковой отпечаток, а потом дает платежные распоряжения простым набором единого национального телефонного номера системы. Система дает гарантию по платежу всем пользователям независимо от размера их транзакции.

На основе 5-летнего контракта с ЭПС сотрудничает компания Biometric Security. Ее уникальное ПО VoiceVault — единственная в ЕС система голосовой или биометрической верификации, имеющая сертификат на выпуск так называемой «продвинутой ЭЦП».

После трехмесячного тестового проекта голландский банк ABN AMRO решил предоставить своим розничным клиентам опцию голосовой верификации, наряду с опцией набора PIN-кода.

для возможных споров по транзакции. В 30 странах мира есть опыт использования ЭЦП на базе платформы РКІ. Самые известные разработчики — это австрийский Mobilkom и финский Valimo.

На рынке российских систем идентификации и аутентификации существует сильная латентная конкуренция, и сложно сказать, носителям каких решений следует отдать предпочтение.

На конференции в феврале 2007 г. представитель крупного российского системного интегратора, компании «Оптима», с огорчением отметил, что на сегодняшний день многие системы и государство по отдельности создают каждый свою систему идентификации. Он предложил частным ЭПС присоединяться к государственной (разработанной под эгидой МЭРТ) Системе персонального учета населения (СПУН), с которой в дальнейшем может быть интегрирована сертификация электронно-цифровой подписи, а также биометрическая система идентификации. В противном случае, по мнению выступавшего, разработанные коммерческими ЭПС системы идентификации неизбежно сужают выбор пользователя, привязывая его к одной конкретной платежной системе. На это выступление откликнулись сразу несколько представителей ЭПС. Некоторые из них в резкой форме напомнили об издержках введения подобного рода системы (ЕГАИС) в отечественной алкогольной промышленности. Другие же, заявив о готовности немедленно подключиться к такой системе, если бы она реально функционировала, привели в неловкое положение предыдущего оратора: ведь на сегодня СПУН еще не запущена в эксплуатацию.

### Пример одной ЭПС

Система Webmoney имеет свою точку зрения на проблемы идентификации пользователей ЭПС<sup>1</sup>: «Для того чтобы провести сумму через WebMoney, нужно ее сначала туда ввести, а потом вывести. Именно контролем за этим и должны заниматься монетарные власти. Если они делают свое дело как следует, ничего незаметного для них быть не должно. А мы им в меру сил помогаем.

<sup>1</sup> *Петр Дарахвелидзе.* Пора понять, что банковские правила и стандарты взаимоотношений банка с покупателем и продавцом — это прошлый век // [www.cnews.ru/reviews/free/payments/int/webmoney/](http://www.cnews.ru/reviews/free/payments/int/webmoney/)

В пользовательском соглашении записано, что, регистрируясь, каждый пользователь обязан сообщить о себе правильные личные данные. Но мы не требуем их с него до тех пор, пока это не вступает в противоречие с законодательством. Например, вывод денег через банк должен осуществляться в соответствии с Федеральным законом № 115 о том, что все участники таких операций должны быть идентифицированы. Поэтому мы жестко обязали всех тех, кто хочет выводить деньги через банковскую систему или обменные пункты, предъявлять паспорт. У нас работает многоуровневая аттестация<sup>1</sup>. Когда человек просто регистрируется в системе, он получает псевдонимный аттестат. Но для операций ввода-вывода средств нужен как минимум формальный аттестат, при получении которого пользователь должен заполнить все поля, в том числе номер телефона, на который посылается активационное SMS. А согласно закону о связи, все мобильные номера телефонов должны быть зарегистрированы. Сейчас в этой сфере порядка стало гораздо больше, в универсамах уже не торгуют коробками с предоплаченными тарифами».

### **Выбор за обществом**

Здесь мы подходим к краеугольной проблеме современно-го развития ЭМПТ — к двойственной проблеме выбора между императивами анонимности — или идентификации. Два крайних состояния этого выбора я обозначил бы следующим образом. Человек, пришедший совершить платеж в банковском окошке, легко может быть идентифицирован банковским клерком по совокупности документов и визуальных данных. Все без исключения различные платежные технологии массового применения сделать это со стопроцентной вероятностью (при нынешнем состоянии технического прогресса, при нынешней стоимости внедрения соответствующих технологий) не в состоянии.

Вообразите себе вереницу людей, проходящих два раза в день в час пик через турникеты (бесконтактные считывающие устройства) любой кольцевой станции московского метро, и помножьте их количество хотя бы на 10 секунд — вот совокупные потери общественного времени, которые могли бы наступить

---

<sup>1</sup> В ЭПС Webmoney персональный аттестат предполагает нотариальное удостоверение личности пользователя системы. Услуги по выдаче аттестата стоят от 5 до 50 дол., в зависимости от аттестатора и от типа аттестата.

в случае введения требования по обязательной идентификации для этой категории плательщиков. То есть иногда, из очевидных соображений здравого смысла и общественной полезности, определенные категории плательщиков и (или) платежей могут и должны оставаться неидентифицируемыми.

Но есть и примеры обратного рода. Дистанционные операции по утерянным и украденным у пользователей кредитным карточкам (со средним размером транзакции в десятки, а иногда и сотни долларов) ежегодно выливаются в многомиллиардные убытки. Ущерб от мошеннических действий с кредитными картами в три раза превышает сумму кражи. Что это означает? Во-первых, в руки мошенника попала сама украденная с карты сумма. Во-вторых, на нее обманным путем куплен, т.е. похищен у магазина или торговца, товар. И, в-третьих, по правилам компаний, эмитирующих кредитные карты, на поставщика товаров или услуг, принявшего платеж по такой карте, налагается так называемый chargeback — фактически это денежный штраф.

Очевидно, что в данном случае общественные издержки от отсутствия идентификации плательщика достаточно высоки, чтобы требование обязательности идентификации для данного вида платежей стало вполне обоснованным. На то, где будет пролегать граница между «не должно», «может» и «обязано быть идентифицировано», оказывают свое влияние и антиотмывательные и антитеррористические законы. А они после трагедии 11 сентября в том или ином виде были приняты не только в США (упомяну только знаменитый «Патриотический закон», конституционность которого сейчас оспаривается в судебном порядке), но и в иных развитых странах мира, включая и Россию.

### 3.4. РЕГУЛЯЦИОННЫЙ АРБИТРАЖ И ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ НЕЙТРАЛЬНОСТЬ

Даже в условиях отсутствия нормативной базы конкуренция на рынке достаточно высока. Если бы сейчас нелегалы несли ответственность за свою деятельность, то, несомненно, после легализации этого вида услуг на рынок хлынул бы большой поток новых игроков. Но рынок и сегодня успешно развивается. Все, кто хотел, уже работают.

*Екатерина Черных, директор по маркетингу  
компании «Элекснет»*

### Проблема технологической нейтральности

Как только появляется не противоречащее общим нормам морали и нравственности техническое средство, процедура или инструмент, приводящие к резкому падению себестоимости операции, к снижению транзакционных издержек и т.д. (классики марксизма добавили бы «и к получению капиталистом сверхприбыли») — тут же встает вопрос, а как не разделить эту прибыль ни с кем (включая сюда государство, собственный менеджмент и потребителей).

Есть давняя, можно сказать, многовековая история дискуссий между сторонниками частно-банковской и государственно-центробанковской денежной эмиссии. В 30-е годы XX в. Вера Смит в своей работе «Происхождение центральных банков» скрупулезно разобрала аргументы сторонников обеих точек зрения. В результате достаточно объективного анализа экономист пришла к выводу, что на тот момент регулируемая Центральным банком эмиссия была более безопасной для национальных экономик и для пользователей, а значит и более обоснованной, нежели нерегулируемая эмиссия денег частными банками. Можно соглашаться с этим выводом или отвергать его, но нельзя не осознать, что сегодня на повестке дня стоит тот же выбор: между регулированием и дерегулированием в области платежных и денежных технологий. Только роли в этом спектакле розданы иначе, чем 150—200 лет назад.

Банки на сегодня введены в русло государственного регулирования, весьма тщательно и комплексно контролирующего все основные признаки их финансового состояния и делающего возможным вмешательство регулятора при малейших признаках нестабильности данного кредитного учреждения. Апогетами дерегулирования в нынешней ситуации выступают как раз небанки, мотивируя это отсутствием адекватной нормативно-правовой базы. Все очень просто. Небанк не подлежит банковским требованиям лицензирования, обязательного резервирования, периодической детализованной отчетности, антиотмывательного и антитеррористического контроля, в том числе идентификации клиентов и пр. Отсутствие всех этих регулирующих ограничений увеличивает доходность его бизнеса, что в свою очередь наращивает лоббистский ресурс по продавливанию дальнейшего дерегулирования отрасли.

Европейский законодатель невнимательно смотрел в будущее и не учел в Директиве 2000 г. гигантских масштабов раз-

вития мобильной коммерции, которые начали проявляться где-то в 2005—2006 гг. В итоге носители старой идеологии и старой технологии рискуют разориться быстрее, чем массовый потребитель получит доступ к технологии новой, дешевой и удобной. Новая «подрывная технология» торжествует — но, если хорошенько разобраться, не за счет ли того, что у одних облагалась по полной ставке нефть, а у других в трубу текла не облагаемая налогом «скважинная жидкость», про которую законодатель не упомянул?

Новая технология неизбежно изменит состав игроков, удешевит саму услугу и сделает электронные платежи доступными жителям самых отдаленных окраин страны (причем речь не только о Чукотке). Ей нельзя закрывать выход на рынок. Но нельзя и дарить ей неоправданные преференции и возвращать в оранжерейных условиях.

Решение состоит в технологической нейтральности. Суть этого принципа, кстати, принятого в Евросоюзе, следующая: отдельные виды ЭМТ не должны ни пользоваться необоснованными привилегиями, ни подвергаться дискриминации.

Неважно, каким будет интерфейс взаимодействия пользователя ЭПС с самой системой. Неважно, очеловечен ли этот контакт со стороны системы в лице ее сотрудника (агента, продавца и пр.) или осуществляется безличным считывающим устройством. С определенными оговорками не так уж важен персональный состав участников транзакции (оговорки касаются, главным образом, сделок B2G и C2G). Важными элементами являются лишь российская юрисдикция такой транзакции и унификация режима регулирования самой сделки.

Такую систему не придется перекраивать (ввергая Госдуму в перманентный законотворческий процесс в области электронных платежей) под каждое устройство с новой формой купюроприемника или под процессор с увеличившейся тактовой частотой.

### **Проблема неопределенной легитимности**

Третий век не утихают споры о легитимности финансовых продуктов в зависимости от того, кем и под сенью какой лицензии они созданы. В XIX в. ломали копья сторонники центрального банка в схватке с не менее мощным лобби сторонников коммерческих банков. В итоге эмиссию, легитимацию

и верификацию денежных единиц с функцией законного средства платежа монополизировали центробанки, а коммерческие банки, чтобы участвовать хотя бы во втором уровне этой системы путем кредитной эмиссии, должны полудобровольно взвалить на себя нелегкое ярмо в виде системы банковского лицензирования, регулирования и обязательных нормативов.

Сейчас ситуация воспроизводится с обратным знаком. Уже лобби коммерческих банков, за полтора века усилившее свои позиции, выступает ревнителем закона и охраняет статус кво. В роли возмутителя спокойствия выступают, как и в позапрошлом веке, первопроходцы новых финансовых технологий. Правда, на этот раз они небанковские.

В чем суть споров? Современный оператор системы электронных платежей имеет огромный соблазн выбора между несколькими режимами правового регулирования<sup>1</sup>. Количество и конкретное наполнение этих режимов зависит от степени изоционности правовой системы той юрисдикции, в которой планирует свою деятельность новая явленная ЭПС.

В специальной литературе уже отмечался следующий интересный факт. На рынках стран с либеральным режимом регулирования финансовых услуг, как правило, операторы мобильной связи лидируют в развитии м-платежей. В качестве примера здесь можно привести Финляндию, Австрию и Японию. На рынках с более строгим финансовым регулированием руководство на себя берут финансовые организации, активно сотрудничая при этом с операторами мобильной связи. Подобную ситуацию можно наблюдать на примере Испании и Бельгии. На рынках с самым жестким финансовым регулированием, как, например, в США, зарождается модель, где инициативу берут на себя предприятия смежных отраслей. Это могут быть сети розничных продавцов, провайдеры платежных услуг или разработчики программных продуктов<sup>2</sup>.

Так, в исследованной нами Австрии эта система трехкомпонентна, и выбор, который делает оператор ЭПС, буквально следующий.

---

<sup>1</sup> См.: Генкин А.С. Правовой аспект: из тени в свет перелетая // MoneyNews.ru. 2007. 24 сент.

<sup>2</sup> Сарьян В.К. и др. Цит. соч.



Таблица 21

## Регулирование рынка электронных платежей: австрийская модель

№ п/п режима регулирования	Основной регламентирующий правовой акт	Объект регулирования	Преимущества режима регулирования	Недостатки режима регулирования
1	Закон о банках и банковской деятельности	Кредитные организации	Общее доверие публики к банкам	Издержки банковского регулирования и лицензирования
2	Закон об институтах электронных денег	Институты электронных денег	Более низкие требования	Меньше доверие публики
3	Общегражданское законодательство	Иные (не определенные в специальных законах) институты	Отсутствие специальных требований к бизнесу	Общие риски легитимности в глазах как публики, так и регулирующих органов

Австрия является достаточно показательным примером превращения де юре трехкомпонентной системы в фактически двухкомпонентную. ВСЕ банки, естественно, предпочли развивать свои продукты в области ЭПС по знакомому им 1-му режиму регулирования. НИ ОДИН оператор ЭПС не выбрал для себя специфичный этому виду бизнеса 2-й режим. И, наконец, ВСЕ операторы так называемых мобильных денег (представляющих собой совокупность механизмов по использованию электронных платежей со счетов, привязанных к мобильным телефонам их владельцев), прикинув возможные альтернативы, выбрали режим № 3 — неопределенную легитимность, позволяющую, однако, быстро наращивать прибыль за счет отсутствия регуляторных издержек. Эти платежные операторы быстро завоевывают конкурентные позиции, отгнав регулируемые и оттого менее прибыльные банки на вторые роли в своем секторе.

А дальше.... Закономерно имеет место Закон Томаса Грешема в интерпретации Кахи Бендукидзе (см. на этот счет мою книгу 1999 г. «Денежные суррогаты в российской экономике»): «Деньги, с которых можно не платить налоги, неизбежно вытесняют деньги, с которых платить налоги необходимо».

На практике это означает, что австрийские банки, чей бизнес в области ЭПС легитимен, но (а может быть, и в силу

этого?) малоприбылен, долго и безуспешно ведут полемику с австрийскими же операторами мобильных денег (чей бизнес, напротив, весьма прибылен, однако не 100% легитимен), а публика... Голосует кошельком. Кому-то милее надежность, а кому-то — низкие тарифы.

Есть пример другого толка. В Нидерландах создали свою 4-компонентную систему государственного регулирования сферы электронных платежей.

Таблица 22

## Регулирование рынка электронных платежей: голландская модель

№ п/п режима регулирования	Основной регламентирующий правовой акт	Объект регулирования
1	Закон о банках и банковской деятельности, Закон об институтах электронных денег	Кредитные организации — Институты электронных денег
2—4	Закон об институтах электронных денег	Некредитные организации — Институты электронных денег (предусмотрены три различных вида, для каждого свой набор требований)
ОТСУТСТВУЮТ!	Общегражданское законодательство	Иные (не определенные в специальных законах) институты

В просвещенной Голландии, чей центральный банк первым в Европе приступил к разработке закона об электронных платежах, в настоящее время в законодательстве закреплено четыре различных режима для четырех технологически различающихся эмитентов электронных денег. Такой плюрализм не исключает временных льгот для некоторых, технологически прогрессивных, форм ЭМТ, но не дает никому пользоваться сомнительными преференциями в результате упоминания в нормативных актах и вытекающей отсюда «необлагаемости в результате неопределенной легитимности».

Таким образом, в Нидерландах на сегодня нет ни одного оператора электронных денег, который осуществлял бы свою деятельность легитимно, не будучи связан нормами и требованиями какого-либо специального законодательства. Возможность регуляционного арбитража сведена, таким образом, к нулю.

К какой же из двух вышеописанных моделей ближе наша, российская практика регулирования рынка ЭПС? Ответ очеви-

ден. Двухкомпонентная австрийская система практически в чистом виде. А это приводит к *поляризации рынка* по сомнительному критерию: *прибыльность или легитимность*.

### Легко ли жить «без закона»?

Маркет-мейкерам, ведущим операторам рынка ЭПС, есть что терять, поэтому их естественное желание — четко знать раз и навсегда установленные правила, чтобы не допускать их нарушения ни со своей стороны, ни, тем более, со стороны конкурентов.

Этим и объясняется, в частности, выступление компаний Vodafone и Nokia с инициативой разработки нового законодательного регулирования для развивающихся стран в поддержку транзакций посредством мобильных телефонов. Решимость инициаторов подкрепляется результатами независимого исследования, проведенного консультантами Всемирного Банка совместно с представителями компаний Frontier Economics и Groupe d'Economie Mondiale.

Ожидается, что предполагаемые в связи с совершенствованием законодательства изменения окажут существенное влияние не только на экономики стран, но положительным образом скажутся на финансовой безопасности миллионов граждан, до сих пор не имевших доступа к банковским услугам.

Несмотря на огромные возможности развития подобных сервисов, операторы беспроводной связи сетуют на то, что существующее банковское регулирование сдерживает их рост. Законодательное регулирование этой сферы, по мнению представителей Vodafone, позволило бы не только упростить, но и удешевить международные платежи, одновременно снизив известные риски.

### Как правильно?

Существует некоторый естественный консерватизм общественных институтов в деле восприятия технологических инноваций. Пусть рынок уже отдал им должное, пусть они уже коммерциализированы и обеспечили первопроходцам серьезные барыши — но законодатель все еще чешет в затылке и прикидывает, на каких условиях признать инновационный бизнес, с какими оговорками интегрировать его в существующую экономико-правовую среду. Правовая система — не рынок, меняется не ежеминутно, с каждой информацией о новой сделке,

а дискретно, с утверждением в установленном порядке нового нормативно-правового акта, подытоживающего, в том числе, и обычаи делового оборота, складывающиеся как раз в результате накопления информационного массива данных по ранее упомянутым единичным сделкам.

Не должно быть ситуации, когда — приведем пример из совсем иной отрасли — назвав добываемую нефть «жидкостью из устья скважины», можно на порядок снизить налоговое или акцизное бремя для своего бизнеса простой заменой понятий.

В то же время желательна технологическая открытость такого рода классификаций, чтобы изобретенные завтра в ходе развития ЭМТ устройство, способ или технология: а) оставались легитимными, не требуя при этом перетряхивать снизу доверху «устаревшее» законодательство каждые несколько лет; б) в этом качестве являлись бы субъектом правового, пруденциального, технического, фискального контроля.

В свете изложенного, менять законодательство надо, во-первых, осторожно, а во-вторых, стратегически и с долгосрочным расчетом.

### 3.5. ТЕХНОЛОГИИ БЕЗОПАСНОСТИ ПЛАТЕЖЕЙ

Киберпреступность — такой обширный бизнес, что скоро он будет соперничать по доходности с нелегальным наркотрафиком. Поскольку компании начинают заботиться о компьютерной безопасности, хакеры обращают внимание на потребителей.

*Рон Нгуен, директор компании Foundstone*

Распространение электронных технологий сделало их массовыми, удобными и широкодоступными. Платежные транзакции при этом все чаще становятся удаленными, обезличенными, мгновенными и необратимыми. Здесь и возникает основное противоречие электронных технологий — между удобством сервиса для конечного потребителя (плательщика) и императивом безопасности расчетов.

Проблема эта носит отчасти социально-экономический, а отчасти — политический характер, вызывая озабоченность не только массового потребителя и СМИ, но и различных государственных и контрольных органов.

Некоторые сервисы в новой технологической среде потребуют значительных изменений в подходе к безопасности платежей.

Как гром среди ясного неба прозвучало в экспертном сообществе мнение о том, что на сегодня 90% корпоративных российских телефонов с функцией мобильных платежей не защищены от мошенничества. По мобильникам частных лиц ситуация еще более удручающая. Нас спасает пока, как ни странно, лишь неразвитость рынка мобильной коммерции в нашей стране.

### **Риски традиционных платежных методов в Интернете**

В условиях Интернета использование пластиковых карточек не представляется разумным из-за соображений безопасности. При расчетах пользователь должен сообщить продавцу данные о себе: имя и фамилию, номер карты, дату окончания действия, адрес. Где гарантия, что недобросовестный продавец не воспользуется доверенной информацией в корыстных целях? Ведь для оплаты товара или услуги не нужно знать пин-код карточки, даже не обязательно эту карточку видеть: достаточно номера, даты и имени, на ней указанного...

Да и продавцу накладно — откуда он знает, что покупатель дееспособен, что представленные данные законны, а не украдены, и что в дальнейшем транзакция не будет оспариваться банком. А оспоренная транзакция, между прочим, влечет для продавца штраф от собственного банка. Это около 25 дол., по общей практике, но это тоже деньги, и при массовости таких явлений, ощутимые. Компания Visa утверждает, что 47% интернет-платежей с помощью одноименных карточек являются мошенническими<sup>1</sup>.

### **Проблема надежности электронных систем**

В литературе на эту тему из множества существующих рисков на первое место ставятся операционный риск, поскольку именно его пользователям электронных денег зачастую приходится разделять с ЭПС.

Особо выделяется круг проблем, связанных с «электронным» мошенничеством:

- несанкционированное изменение данных (суммы, валюты) при осуществлении платежа (например, во время оплаты транзакции через Интернет);

<sup>1</sup> Лопатин С. Цит. соч.

- отказ держателей ЭД от совершенной операции (например, от оплаты ЭД за транзакцию). Если у эмитента ЭД нет адекватных мер проверки совершенных сделок, держатели ЭД могут отрицать сделки, санкционированные ими ранее;
- совершение операций с ЭД под именем другого держателя с помощью чужих идентификаторов и паролей, позволяющий получить несанкционированный доступ к устройству законного их держателя;
- «подделка» ЭД вследствие незаконного проникновения в систему и несанкционированной эмиссии.

Выделяются риски, связанные с программным обеспечением, с используемой ЭПС технологией, а также с зависимостью от сторонних провайдеров (организаций, оказывающих техническую и информационную поддержку).

Риск, связанный с отказом в функционировании как самой системы ЭД, так и устройств держателя ЭД, вследствие сбоев в работе программного и аппаратного компонентов средств вычислительной техники (компьютерные системы) эмитента ЭД и (или) устройства держателя ЭД, также относится к операционным рискам.

Однако самым опасным все-таки остается риск незаконного проникновения злоумышленников в систему ЭД и возникновения несанкционированной эмиссии.

### **Киберпреступность наступает**

Вот лишь несколько штрихов к портрету киберпреступности, с которой ЭПС приходится вести постоянную войну.

Американские фишеры лишь за осень 2007 г. наводнили Интернет запросами благотворительной помощи жертвам пожаров в Калифорнии и псевдожалобами, рассылаемыми якобы от имени налогового ведомства, и требующими от получателей сообщать о себе всю финансовую и личную информацию.

Электронные валюты были использованы для отмывания порядка 35 млн дол. преступных доходов от воровства данных по платежным картам, согласно обвинениям, оглашенным Манхэттенским Окружным прокурором Робертом М. Моргантау в ноябре 2007 г. Семнадцать человек и одна корпорация предстали перед обвинениями в коррупции, связанными с глобальной торговлей украденными номерами кредитных карт, киберпреступлениями и кражей идентичности. В случае при-

знания виновными ответчики проведут 25 лет в тюрьме. Обвинительный акт отмечает вторую фазу в совместном двухлетнем исследовании Отдела по кражам идентичности Окружного прокурора и Секретной службы США.

Расследование показало, что за 4 года находящаяся в Манхэттане корпорация Western Express заработала 35 млн дол. доходов от преступной деятельности, направляя деньги через многочисленные счета в различных ЭПС.

Согласно обвинительному акту, люди, вовлеченные в так называемую Киберпреступную группу, общались через «прочесывание» веб-сайтов, которые посвящены торговле украденными кредитками и личной информацией.

Помимо использования электронной валюты, группа применяла прозвища, ложные идентификации, анонимные счета в службе мгновенных сообщений и анонимные адреса электронной почты.

По словам Моргентая, 9 ответчиков уже были привлечены к суду, двое находились в заключении по другим обвинениям, и шестеро все еще были в розыске.

В декабре 2007 г. Norwich Union Life, один из крупнейших британских страховщиков, был оштрафован на рекордные 1,26 млн ф.ст. за то, что оказался не в состоянии защитить клиентов от мошенничества идентичности. Обманывая сотрудников колл-центра страховщика, мошенники смогли украсть личности 632 клиентов страховщика в середине 2006 г. и успешно превратили в наличные 74 полиса общей стоимостью в 3,3 млн ф.ст. Все жертвы являются директорами компаний. Преступники первоначально использовали веб-сайт Дома Компаний (типа ТПП), который содержит ФИО и адреса боссов компаний, использованные впоследствии мошенниками.

### **ЭПС вынуждены предпринимать ответные действия**

PayPal летом 2007 г. объявила, что собирается сначала для США и Канады, а потом и в мировом масштабе запустить Программу мониторинга платежей (Payment Review program)<sup>1</sup>. Эта программа — система раннего обнаружения, разработанная, чтобы помочь защитить аукционных продавцов онлайн от мошеннических платежей. Обнаружив сомнительный платеж, PayPal тут же пошлет продавцу тревожное оповещение по

<sup>1</sup> PayPal To Launch Early-Warning System // AuctionBytes. 2007. 22 Oct.

е-мейлу. Продавцу порекомендуют поместить платеж в статус «предстоящего», в то время как PayPal в течение суток проведет расследование.

Если PayPal решит, что платеж, вероятно, законен, то уведомит продавца, что он может отправить товар, заказанный покупателем. Если PayPal решит, что платеж, вероятно, мошеннический, то он будет автоматически отменен.

PayPal предупредил eBay продавцов, что программа не отменяет обычную осмотрительность при приеме платежей.

9-й ежегодный фродовый обзор от компании CyberSource (сентябрь 2007 г.) показывает: кибермошенники в 2007 г. откусят от пирога американской ЭТ примерно 3,6 млрд дол. (рост за год на 20%).

Проценты потерянному торговцами от атак кибермошенников дохода неизменен (1,4%), но поскольку продажи ЭТ продолжают расти, долларовые потери в абсолютном выражении растут пропорционально.

1,3% принятых заказов в конечном счете оказываются мошенническими (годом раньше их было 1,1%). Отклоняются по подозрению в мошенничестве 4,2% заказов из США и Канады. Кроме того, статистика chargeback'ов показывает только половину фактических случаев мошенничества.

В среднем торговцы теперь применяют 8 инструментов обнаружения мошенничества. В 2007 г. торговцы дополнительно изучают 27% своих заказов (годом раньше их было 23%), однако затем три из четырех, в конечном счете, принимаются как законные. По мнению торговцев, заказы извне США и Канады в 2,8 раза более вероятно, окажутся мошенническими.

### Технологический подход

На одной из конференций автор был свидетелем тому, как представитель коммерческого звена операторов мобильных платежей задал одному из выступавших «безопасников» сакраментальный вопрос: а где более слабое звено безопасности, это техника или человеческий фактор? Оратор, подумав, выдал свою формулу: количество идиотов неисчислимо. Поэтому везде, где можно избавиться от «заклинаний», надо изменить регламент и решить вопрос технологически, чтобы не дать дуракам технического соблазна<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> Генкин А.С. Мобильные платежи на марше // Business Nowadays. 2007. № 3 (06).



Представитель системы Webmoney в своем выступлении (2007) употребил красивый образ. При межсистемных платежах безопасность операций обеспечивается принципом сообщающихся сосудов. Для «пограничной» безопасности система Webmoney в обязательном порядке фиксирует данные счета получателя платежа другой системы (при отправке платежа из Вебмани вовне) или паспортные данные физического лица, снимающего выводимые из системы средства наличными. У Вебмани действуют с другими ведущими российскими и мировыми операторами телефонные «горячие линии» по обмену информацией о подозрительных транзакциях. Результатом такого информационного обмена может явиться досудебное замораживание подозрительного межсистемного перевода.

(Кстати, выписку из реестра операций, например, системы Webmoney отечественные суды принимают в качестве доказательства.)

Практикуются и такие технические способы предотвращения краж, как отдельное хранение ключей от электронного кошелька, блокировка по IP-адресам, привязка ключей к оборудованию... и даже одноразовый шифроблокнот на мобильнике пользователя. Часто используется, например, в системе Вебмани и такой продукт, как перевод с протекцией (ибо, по данным самой системы, 80% контрагентов лично друг друга не знают).

### **Отказоустойчивость**

Одним из показателей технической надежности ЭПС является ее мощность. Так, для системы Киберплат она составляет 80 операций в секунду, но в условиях пиковой нагрузки может вырасти до 300 операций в секунду.

3 часа неработы МТС имеют результатом 100 тыс. непроведенных клиентских платежей. Так вот, система e-порт гарантирует, что при возобновлении работы сотового оператора обеспечит исполнение всех этих 100 тыс. платежей в течение одного часа!

Моментами пиковой нагрузки операторы ЭПС единодушно признают Новый год, Первомай... и День св. Валентина!

### **Дискриминация «негативного» покупателя**

У многих групп финансовых операторов есть со стороны спроса некоторые особые «сегменты», требующие постоянного настроженного внимания. Так, у казино это «черные списки»

неизменно удачливых посетителей. У страховщиков это молодые аварийные водители. Для банкиров это лица с плохой кредитной историей. Для всех их вместе взятых еще одна потенциально проблемная группа — это тот самый 1% населения, который попадает под особый общественный антикоррупционный контроль в силу своего должностного положения. А есть ли в бизнесе операторов ЭПС такие группы потенциальных клиентов, которых интересы бизнеса прямо-таки требуют дискриминировать? Или же все потенциальные пользователи имеют гарантированный доступ к электронно-денежным услугам?

На этот вопрос постарались ответить представители многих ведущих ЭПС (в частности, Киберплат, е-порт, КОНТАКТ, Пэйкэш и др.). Соблюдая анонимность, ибо вопрос щекотливый, выделим несколько типичных ответов:

- у нас действует служба, отслеживающая кибермошенников;
- все риски перекладываем на торговое звено (интернет-магазины);
- лучше перестраховаться и отказаться от сомнительной сделки;
- все риски перекладываем на агентов (своеобразная система управления рисками в виде обеспечения залогов);
- хотели бы дискриминировать микроплатежи (напр., гас-тарбайтеров за мобильную связь по тарифу «Лайт») — но рынок таков, что они делают нам значительную часть выручки;
- действуя по пословице «Береженого Бог бережет», отключили все игровые ресурсы и не работают с анонимными обменными пунктами;
- держим одного сомнительного клиента «для затравки» в рассуждении очередной проверки.

Особняком стоит ответ одного из банков, согласно которому дискриминация происходит принудительно-технически. Программное обеспечение от ФСБ и КФМ сверяет реквизиты получателя платежа со списками международных террористов, и платеж, скажем, гражданину по имени Усама Бен Ладен в ЭПС просто не пройдет.

Уникальный пример в российской летописи развития ЭПС — когда сотрудничество дилера, производителя программного обеспечения, компании Софткей, с правоохранительными органами привело к поимке злостного кардера и осуждению его на 5 лет условно.

### 3.6. ЮРИДИЧЕСКИЕ ВОПРОСЫ<sup>1</sup>

Эх, господа, поторопился я с обещанием «разобраться» с российскими платежными системами и покопаться в них на предмет наличия всяких «подводных камней». Как я был самонадеян! Внимательное изучение пользовательских соглашений заставило меня почесать в затылке и потратиться на угощение обедом нескольких адвокатов, которые, познакомившись, в свою очередь с предметом, тоже начинали чесать в затылке и заказывали дополнительную порцию кофе или водки. Смотря к чему лежала душа.

*Андрей Шупилов*

#### Понятие и операции ЭПС

Деятельность ЭПС на территории Российской Федерации ведется с 1998 года (Assist, CyberPlat, WebMoney Transfer). Однако действующее законодательство не содержит нормативного определения понятия ЭПС. В практической деятельности под этим понятием понимается использование платежных механизмов, когда платежи за товары, работы, услуги или получение наличных денег в кредитных организациях осуществляются дистанционно с помощью определенных технических устройств и каналов связи. В связи с этим деятельность ЭПС охватывает целый ряд операций:

- 1) принятие наличных денежных средств от физических лиц для перечисления лицу, оказывающему услуги;
- 2) операции с использованием банковских карт и платежных карт эмитентов, отличных от кредитных организаций;
- 3) операции с использованием виртуальных денежных единиц.

Специальных нормативных актов, регулирующих деятельность ЭПС, нет. Тем самым правовое регулирование деятельности ЭПС происходит не по субъектному критерию, а через регулирование осуществляемых ими операций. При этом, учитывая отличия в их правовом регулировании, они требуют отдельного анализа.

<sup>1</sup> В данном разделе использован ряд идей российского юриста А.Я. Курбатова.

До настоящего времени нет четкого законодательного определения понятий «расчеты» и «платежи», нормы главы 46 ГК РФ «Расчеты» носят слишком общий характер и касаются отдельных способов расчетов с привлечением кредитных организаций (платежные и инкассовые поручения, чеки, аккредитивы), неясна возможность использования агентов и представителей при проведении платежей и расчетов и т.д.

Бессистемность, противоречивость и обрывочность законодательства в данной сфере входит в противоречие с бурным развитием рынка платежей, в том числе микроплатежей, электронных, мобильных и карточных платежных систем, а также терминальных систем и систем, по сути занимающихся эмиссией электронных денег. Развитие систем розничных платежей является необходимой предпосылкой для выполнения поручения президента России по повышению доступности финансово-банковских услуг, убежден уже упоминавшийся в книге депутат А. Аксаков<sup>1</sup>.

### Виды ЭПС

Большинство действующих ЭПС предлагают возможности выбора среди перечисленных выше операций (экономисты называют такие ЭПС «платежными шлюзами»). Однако, учитывая отсутствие специального правового регулирования, касающегося необходимости разделения этих видов деятельности, деление ЭПС на карточные системы, операторов цифровой наличности и платежные шлюзы не имеет какого-либо юридически предопределяющего характера. Юридически значимые классификации основаны на законодательном разделении определенных операций, т.е. когда осуществление одних операций нельзя совмещать с другими.

Важным с юридической точки зрения является деление ЭПС по территории деятельности на международные и национальные (российские). Международные ЭПС, которые не имеют на территории РФ агентов и доступ к которым осуществляется только по каналам связи (например, E-gold), вообще не попадают под юрисдикцию российского государства, а это имеет решающее значение для некоторых вопросов, например, для

<sup>1</sup> Анатолий Аксаков. Цит. соч.

защиты прав потребителей, порядок осуществления которой в этом случае определяется зарубежным правом<sup>1</sup>.

Для целей нашего анализа особо оговорим подразделение ЭПС на так иназываемые системы дебетового типа (пользователь предоплачивает какое-то количество системных денег обычными деньгами) и кредитного типа (пользователь, вступая в систему, получает некоторое количество системных денег в кредит в соответствии с присвоенным ему системой классом кредитования).

### Схематика работы ЭПС

А. Шипилов вводит следующую градацию.

**Традиционные ЭПС:** некто эмитирует и продает некий инструмент в электронной форме, и обязуется по первому требованию обменять назад эти электронные бумаги на реальные деньги. Участники ЭПС соглашаются признать эти электронные деньги в качестве средства платежа и обмениваются ими.

**«Агентские» ЭПС:** по агентскому договору вы передаете ЭПС определенную сумму денег и поручаете передавать эти деньги разным лицам по вашим распоряжениям. При этом все, кто работает с системой, соглашаются считать фактом платежа не саму передачу денег, а запись о такой передаче в реестре, который ведет ЭПС. Эти записи в реестре и являются электронной валютой таких систем.

Последний тезис Шипилов поясняет так. Плательщик, передавший системе 100 руб. в обеспечение обязательства по оплате этой суммы получателю платежа, по отношению к системе является и принципалом и кредитором одновременно. Система по отношению к плательщику будет одновременно и агентом, и должником, и оператором его реестра (то бишь электронного кошелька). По отношению к получателю платежа, которому ЭПС 100 руб. не отдала, но в обеспечение своих обязательств по их отдаче зачислила 100 электронных рублей на его счет в ЭПС, система также является и должником, и оператором вашего реестра (кошелька). А как только у получателя платежа возникнет желание перевести свои виртуальные день-

---

<sup>1</sup> По мнению вышеупомянутого А.Я. Курбатова, в отношениях потребителя с зарубежной ЭПС это также будет иметь значение, поскольку к этим отношениям, если иное не установлено договором, в силу ст. 1211 ГК РФ применимо российское право как право места нахождения заимодавца (в данном случае это потребитель, вносящий деньги в ЭПС).

ги (т.е. право требования «настоящих» денег) кому-то еще, система по отношению к нему приобретет еще и статус агента.

Таблица 23

## Два вида ЭПС

Критерии сравнения	Традиционная ЭПС	Агентская ЭПС
Права собственности на электронные деньги	При передаче новому владельцу	Только в момент ввода и вывода из системы. При передаче новому владельцу он получает лишь право распоряжения.
Участники	Только две стороны	Три стороны: тот, кто отдает деньги, тот, кто принимает, и между ними — ЭПС
Положение сторон	Всегда имеют четкий юридический статус	Каждая из трех сторон в рамках одной сделки выступает в нескольких статусах

Анализируются две типовые ситуации: отказ системы произвести платеж в одну из стран СНГ (т.е. фактически воспрепятствование системой действиям кредитора по уступке им своего к системе права требования) и падение на офис системы гигантского метеорита. Во втором случае в традиционной ЭПС, поскольку имеет место невозможность акцепта обязательств, получатель платежа приобретает право регрессного требования, и плательщик снова ему должен, ведь индоссант несет ответственность не только за существование права, но и за его осуществление. В агентской же ЭПС возникает целый ряд вопросов: о юридической силе оферты, о том, исполнены ли обязательства ЭПС как агента плательщика перед получателем платежа поставкой ему электронных денег, о том, должен ли неисполненное агентом (ЭПС) обязательство исполнять принципал (плательщик)?..<sup>1</sup>

**Правовой аспект: из тени в свет перелетая**

Значительная часть последних публичных обсуждений проблем, связанных с электронными платежами, имеет отчетливый юридический привкус. Юристы не обсуждают доходность тех или иных платежных механизмов, а смотрят на проблему

<sup>1</sup> Шипилов А. Эрэца-денгги // MoneyNews. 2007.

под совсем иным углом, оценивая легитимность применяемых схем.

В использовании ЭМПТ по определению возникает фактор удаленности, дистанционности, а значит — экстерриториальности. Если мой банк и моя компания расположены в стране с высокой ставкой налогообложения и жестким налоговым контролем, у меня может возникнуть соблазн разместить свой компьютер на яхте, дрейфующей в Тихом или Атлантическом океане, и оттуда электронным образом управлять своими финансами.

Т. Танзи ввел в свое время звучный термин «фискальные термиты», подразумевая тем самым, что ЭМПТ как термиты разъедают фискальный суверенитет отдельных государств и наций, позволяя деньгам путешествовать сквозь границы когда угодно и сколь угодно долго, подчиняясь удаленной воле. В «Путешествиях Гулливера» упоминается целый остров Лапуту, который создали граждане, не желающие платить высокие налоги и сборы. Не в литературе, а наяву другие такие граждане, как мы знаем по курсу истории, приложили руку к провозглашению независимых от британской короны Соединенных Штатов Америки (знаменитое «Бостонское чаепитие»). Электронизация денежного обращения усиливает эти тенденции многократно.

Возникает, кстати, и вопрос применимости того или иного национального права к электронным транзакциям, в том числе и между подданными различных (или даже неизвестных, в случае анонимности участников сделки) юрисдикций.

### **Несовершенство понятийного аппарата**

Основные проблемы правового регулирования ЭПС связаны с отсутствием специального правового регулирования. Их деятельность подчиняется лишь отдельным общим положениям законодательства, в частности о договорах и о документах в электронной форме. Как следствие, отсутствуют единые подходы к используемым понятиям и к определению правовой природы используемых инструментов. Определить реальное юридическое содержание многих понятий можно только исходя из контекста локальных актов эмитентов и агентов ЭПС, а также исходя из складывающихся прав и обязанностей сторон.

Например, виртуальные денежные единицы, используемые в ЭПС, называют и электронными деньгами, и электронными купюрами, и цифровой наличностью, и цифровыми ценными бумагами, и электронными чеками, и билетами, и ордерами,

и сертификатами, и предоплаченными картами в электронном виде, а также целым рядом других понятий. Данные названия смешивают разные по правовой природе явления: деньги, ценные бумаги, документы, платежные карты. Это затрудняет квалификацию складывающихся отношений и выбор правовых норм для применения к деятельности ЭПС, поскольку с точки зрения правового регулирования это совершенно разные явления.

На сегодняшний день практически каждая ЭПС использует свой вариант правовой квалификации отношений, возникающих из ее деятельности.

Некоторые из них являются с юридической точки зрения неприемлемыми.

Например, нельзя применительно к случаям установки потребителю компьютерной программы говорить о ее купле-продаже и о переходе на нее права собственности к потребителю. Компьютерная программа является объектом авторского права (а не вещного) и предоставляется в пользование на основании лицензионного соглашения.

Также недопустимо применительно к виртуальным денежным единицам употреблять термин «право собственности», поскольку они не существуют в физически осязаемой форме, и к ним применяются положения обязательственного права, а не вещного.

Кроме того, используемые понятия, обозначающие содержание деятельности ЭПС, в частности, по осуществлению платежей, порождают вопросы о том, является ли данная деятельность банковской, а осуществляемые в ее рамках операции — расчетными и, соответственно, должна ли соблюдаться вся система требований к этим видам деятельности.

Все это является сдерживающим фактором для развития ЭПС.

### **Участники расчетов в ЭПС**

С точки зрения субъектного состава ЭПС представляют собой совокупность эмитентов, агентов, а также других организаций, оказывающих техническую поддержку.

Отношения потребитель — эмитент возникают в связи с так называемым вводом денежных средств в ЭПС потребителем, в результате которого у него возникают права требования к эмитенту. По правовой природе они являются отношениями займа в чистом виде либо, при приобретении платежных карт носят смешанный характер: займа и купли-продажи.



Отношения потребителя и организации, реализующей товары (работы, услуги), в рамках которых обращаются виртуальные денежные единицы, являются отношениями купли-продажи (подряда или оказания услуг). Однако, расплачиваясь за товары (работы, услуги), потребитель уступает принадлежащие ему права требования к эмитенту.

Отношения эмитентов и участников системы возникают в связи с исполнением эмитентом своих обязательств перед потребителями и другими субъектами, зарегистрированными в ЭПС, и являются возвратом займа.

Отношения эмитента и агента следует квалифицировать как отношения поручения, поскольку в результате ввода средств в ЭПС у потребителя возникают права требования к эмитенту (иначе преобразовать виртуальные денежные единицы в деньги будет невозможно). Иными словами, агент в отношениях займа действует от имени эмитента.

Негативные последствия неопределенной легитимности ЭПС:

- незащищенность интересов пользователей ЭПС по следующим направлениям:
  - 1) по отношению к системе как таковой и к ее оператору:
    - А) риски временного отказа функционирования самой системы, ее технического и программного обеспечения;
    - Б) риски недобросовестности оператора ЭПС;
    - В) риски неподсудности российскому законодательству иностранных операторов ЭПС;
    - Г) риски недостаточности активов оператора ЭПС для удовлетворения законных требований пользователя;
    - Д) риски волатильности или полного обесценения системной валюты, в том числе в результате эвентуальной атаки правоохранительных органов на данную ЭПС.
  - 2) по отношению к другим пользователям:
    - А) риски неопределенной легитимности и подсудности сделок, совершенных вне традиционного экономико-правового пространства и оплаченных нестандартными платежными средствами;
    - Б) риски намеренного мошенничества со стороны контрагента, отягощенного использованием специфики Интернета и потому сложнопресекаемого и сложнодоказуемого.

- 3) по отношению к третьим лицам:
- А) риски несанкционированного доступа и противоправных действий третьих лиц по отношению к пользователю ЭПС, его имуществу и персональным данным.
- 4) незащищенность интересов самой системы:
- А) опасность потребительского экстремизма при отсутствии четких правил;
  - Б) возможность преследования в рамках антиотмывательных мер;
  - В) неясный режим по применению или неприменению ККМ;
  - Г) угроза обвинения в незаконной банковской деятельности.
- 5) незащищенность интересов как оператора ЭПС, так и пользователя по отношению к государству:
- А) риски появления налоговых претензий и вынесения соответствующих санкций, вплоть до уголовного преследования, государственными органами в связи с различиями в трактовке налогообложения и бухучета операций в ЭПС и отсутствием единых общедоступных требований и стандартов.
- 6) незащищенность интересов государства:
- А) наличие неподотчетной и неподконтрольной финансовой активности множественных нелегализированных эмиссионных центров;
  - Б) риск использования ЭПС для отмывания денег и финансирования терроризма;
  - В) неуплата налогов участниками электронных платежей;
  - Г) бегство ЭПС в оффшорные юрисдикции;
  - Д) общественное порицание неэффективности регулирующих мер государства в случае банкротств крупных ЭПС.
- 7) специфические риски области мобильных платежей:
- А) недостаточность правовой базы, отсутствие специфических нормативных актов;
  - Б) целевой характер средств на счете абонента;
  - В) как следствие «серой» легитимности, операторы удерживают «грабительский» процент.

### Не все электронные деньги одинаково ПФПшны

Вспоминается одно место из отчета коллеги, умницы-юриста, съевшего собаку на расчетных отношениях. Цитата без-

апелляционна... и ошибочна: «Таким образом, все современные электронные деньги суть prepaid-финансовые продукты».

А это ведь не так! Существуют системы двух типов. Первый — так называемый дебетовый — ведет свое начало с середины XIX в., когда в США, в эпоху «диких банков», любой эмитент собственных денег должен был предварительно на ту же сумму по номиналу заложить в офисе Контролера Штата (нечто вроде гибрида современных ФСФР и ФАС) государственные ценные бумаги. Последние, понятное дело, потом инфлировали, эмитент ЭД, строго следуя закону, докупая и донося обесценивающийся залог, разорялся, причем — парадокс — его разорял конкурирующий эмитент — государство!

Директива ЕС 2000 г. о так называемых институтах электронных денег (также в русских источниках называемых учреждениями по выпуску электронных денег) придерживается того же принципа, ставя во главу угла механизм prepaid-госденьгами эквивалента эмитируемой, затем частной электронной валюты. Несмотря на исключения (возможность выпуска необеспеченных мелких эмиссий, например, школьных денег закрытого циркулирования), общее правило оставляет за бортом второй, кредитный, тип систем, в котором никакие эмитируемые единицы не prepaid-платятся госденьгами.

Как работает такого рода система? Да, собственно, как любой банк, занимающийся кредитованием. Физлица (или юрлица, смотря по регламенту системы) знакомятся с ее правилами, платят вступительный взнос и получают членство. После этого система анализирует предоставленную ими информацию (бухгалтерскую, хозяйственную и пр.) и на ее основе присваивает новым участникам тот или иной кредитный статус, что в свою очередь определяет величину предоставленного данному участнику лимита кредитования в эмитируемых системой единицах. Далее система берет комиссию в своей валюте за каждую транзакцию и попутно контролирует поведение участников. У них есть, как правило, двойной лимит. С кредитным лимитом все понятно. Участник не должен набрать за системные единицы товаров и услуг, а потом скрыться, подрывая доверие пользователей к системе и навсегда обнуляя свою деловую репутацию. Интереснее обстоят дела с дебетовым лимитом. Он тоже не приветствуется: система поощряет транзакции, оборачиваемость и, наоборот, дискриминирует пассивное накопле-

ние, например, облагая его процентами от величины остатков, как и кредитовое сальдо.

По вышеописанной схеме сейчас не работает ни одна из известных автору крупных российских ЭПС. В то же время элементы такой схемы можно увидеть в ряде западных локальных денежных систем (типа LETS) и международных бартерных систем (в свое время на рынке РФ по франшизе пыталось продвигать свои услуги отечественное подразделение компании Bartercard). Определенное сходство с кредитной схемой наблюдается и в регламенте работы отечественных бонусных программ лояльности (на слуху в этом секторе рынка системы Много.ру и «Малина»).

С большой вероятностью развитие российского законодательства пойдет по пути перепева евросоюзовских нормативных актов и, следовательно, выпячивания схемы ПФП как единственно легитимной. Жалко будет с водой выплеснуть и ребенка...

### **Мнения операторов рынка**

«С нашей точки зрения, правовая неурегулированность статуса электронных денег в России заметно тормозит развитие их использования в электронной коммерции, — говорит директор по маркетингу компании ChronoPay (в России) А. Черняев. — Серьезные игроки из сферы реальной экономики, желающие организовать интернет-продажи своих товаров и услуг (например, авиакомпания), сейчас испытывают определенные опасения при работе с электронными деньгами, так как не совсем понимают их юридический статус. Неопределенность правового положения электронных денег создает целый ряд рисков для серьезных экономических игроков».

По словам генерального директора «Яндекс.Денег» Е. Завалишиной, для эффективного развития рынка электронных платежных систем нужны собственные четкие регуляторы. «Любая доработка правового поля, делающая его более адекватным регулируемой деятельности, с нашей точки зрения, будет очень полезна всей отрасли. Именно поэтому компания «Яндекс.Деньги» оказывает посильную помощь в анализе рынка всем участникам обсуждений», — заключает г-жа Завалишина<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> Российские власти возьмутся за регулирование «электронных денег» в Интернете? // MoneyNews. 2008. 18 фев.

Точка зрения представителя системы WebMoney: «Последние 10 лет можно наблюдать за развитием двух диаметрально противоположных подходов к регулированию электронных денег. В Европе еще в 2000 г. была принята соответствующая директива, которая от и до регламентировала деятельность эмитентов цифровых денег. В ее рамках в каждой из 25 стран ЕС были приняты соответствующие законы. В результате за 6 лет в Европе при огромном спросе появилось всего лишь шесть эмитентов электронных денег, из которых активно работают лишь три. Причины просты. Мы беседовали с двумя из этих эмитентов, и, по их словам, подготовка и согласование всех бумаг для получения лицензии требуют более одного человека-года и выполнения требований, сопоставимых по сложности с открытием банка.

С другой стороны, в США традиционно либеральное законодательство не содержало специальных норм для электронных денег, и платежные системы плодились как грибы после дождя. Но после 11 сентября в каждой нелегализуемой финансовой деятельности стали видеть пособничество терроризму и отмывание денег. В рамках правительственной кампании у платежных систем началась «новая жизнь» — спецслужбы, налоговая и даже почтовая инспекция возбудили множество расследований по самым разным аспектам деятельности. В результате многие системы закрылись, а прочие испытывают серьезные проблемы. Таким образом, обе крайности привели к безрадостным результатам. Мы считаем, что рамочное законодательство по электронным деньгам в нашей стране необходимо и полезно, но оно при этом не должно связывать ЭПС по рукам и ногам.

Кроме того, в Интернете новшества всегда идут впереди регулирования, поэтому начинать работу после того, как будут приняты все законы, означает обречь себя на прозябание. Но мы понимаем, что без нормального легального обоснования мы не смогли бы работать. И у нас с самого начала была юридическая модель, которая адаптировалась несколько раз. Наши юристы постоянно разрабатывают адекватные схемы, которые позволяют, в частности, учитывать WMR в бухгалтерской отчетности»<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> *Петр Дарахвелидзе. Пора понять... Цит. соч.*

### 3.7. МАССОВОСТЬ И СТРАТЕГИЧЕСКИЙ СОЦИАЛЬНЫЙ ХАРАКТЕР УСЛУГ

Есть вещи важнее денег, но без денег эти вещи не купишь.

*Проспер Мериме*

**Отторжение — недоверие — непонимание — восприятие**

Лет 15 назад в статье одного американского исследователя мне встретилась достаточно забавная типология человеческих реакций на инновации в денежной сфере. На первой стадии у опрошенных исследователем друзей, коллег и знакомых дружно возникало тотальное отрицание: «Этого не может быть!» Затем, после наглядной демонстрации существования инноваций на практике, отрицание уступало место сомнению: «Это ведь все нелегитимно, не так ли?» Наконец, получив достаточно информации о юридической правомочности новых схем, собеседники ученого выдвигали третий, самый убийственный аргумент: «Но ведь это не будет работать!»

Два года назад я защищал докторскую диссертацию по вопросам негосударственных денег (и в том числе электронных платежных систем) в Финансовой академии при Правительстве РФ. Защите предшествовали многочисленные и порою весьма острые дискуссии теоретического свойства. Аргументация моих оппонентов, как ни странно, сводилась в целом к тем же трем основным тезисам: молодой человек, если ваши теоретические построения исследуют не область фантазий, не химеру, а реальные экономические процессы, то покажите нам, во-первых, что явление существует, во-вторых, что оно способно существовать внутри правового поля, и в третьих — что оно экономически эффективно для субъектов, пользующихся его выгодами, и для общества в целом.

Наше общество за несколько последних лет прошло те же самые три стадии, от неприятия до внедрения нового института (электронных и мобильных платежных технологий) в общественное сознание и в массовую экономическую практику. Три поставленных в начале выступления вопроса сохраняют свою остроту, ибо каждый из них знаменует собой один из аспектов существования ЭМПТ: экономический, правовой или социальный.

**Экономический аспект: через тернии к звездам**

Трудно доказывать очевидное. Еще труднее не впасть в стереотипную благость при доказывании неочевидных выводов из очевидных всему профессиональному сообществу посылок.

Пример очевидного и вполне логичного оптимистического рассуждения, которое не спешил в 1990-е растиражировать только ленивый журналист, пишущий на экономические и околоэкономические темы: ЭМПТ снижают издержки денежного обращения. «Здесь и сейчас» становится девизом электронных денег — еще недавно восклицали заголовки. Если на моем компьютере в программном виде находятся электронные кошельки десятка различных систем электронных денег, то я (или даже не я, одушевленный гомо сапиенс, а безликая самозапускающаяся программа с заданной, нужной мне периодичностью) буду совершать совокупность платежно-расчетных операций, свойственных банку, но: без необходимости содержать банковскую сеть, платить зарплаты, налоги, медицинские и пенсионные страховые взносы за банковский персонал, размещать дорогую «офлайновую» (т.е. вне сети Интернет) рекламу кредитной организации, оплачивать дорогостоящие набор и переподготовку кадров, наконец, без необходимости формально или неформально нести расходы по приобретению лицензии кредитной организации. То есть без всей той совокупности издержек, которую в сложившейся в развитом мире 150—200 лет назад системе с национальными центральными банками безропотно ввалили на себя и несут кредитные организации (банки).

Пример неочевидного (пессимистического) умозаключения из вышеуказанной информации. Чудесная технология делает ненужными целый ряд услуг банковской (и даже шире — финансовой) индустрии — отрасли старинной, уважаемой, высокодоходной, стратегической, обладающей сформированными группами влияния и в ряде развитых стран (достаточно привести примеры Швейцарии, Великобритании и Латвии) играющей весьма существенную роль в формировании национальных бюджетов в доходной их части. Как здесь увязать взаимоисключающие интересы?

Казалось бы, все просто. Истории известно немало примеров, когда новые технологии хоронили морально устаревшие. Маргарет Тэтчер закрыла убыточные шахты, и никакой популизм лейбористов не спас шахтеров от необходимости смены

профессии и горнодобывающую отрасль — от структурной перестройки и перепрофилирования. Звезды немого кино оказались не нужны звуковому кинематографу. Торговые центры, через которые не прошла железная дорога, за 1—2 поколения пришли в упадок. Примеры можно множить.

В нашем случае все не так просто. Традиционной дихотомии по типу «железный конь приходит на смену крестьянской лошадке» здесь не наблюдается. Скорее наоборот. Носители, казалось бы, старых технологий — банки — оказываются наиболее приспособленным институтом для восприятия новых технологий, которые, в свою очередь, могут похоронить наиболее доходные бизнесы банков. «Положить под сукно» новые технологии не дает конкуренция. Монополизировать их — на гигантском российском рынке, к счастью, нереально.

Современному миру известны примеры электронных революций как с участием банков, так и без их участия. В Австрии, например, по сей день не существует небанковских эмитентов электронных денег, и все электронные эмиссии происходят в соответствии с законом о банках и банковской деятельности. В Японии же наблюдается обратная картина — там в те годы, когда технологически стали зарождаться и развиваться электронные платежные системы, банковская система страны была охвачена глубоким кризисом, поэтому процесс возглавили крупные технологические корпорации, а банки как бы остались в стороне, чтобы принять в нем активное участие лишь на более позднем этапе. Об этом мы подробно писали в предыдущих разделах.

### **Рядовой потребитель — кто он?**

Еще один немаловажный момент. Компетентность рядового российского пользователя на сегодня является недостаточной для того, чтобы осознанно и безошибочно осуществлять сложные операции с электронными деньгами или просто с использованием электронных и иных дистанционных средств связи. Скорее всего, реализация уже заявленного национального проекта «Образование» и Федеральной целевой программы «Электронная Россия» приведут к тому, что уже дети нынешних российских студентов почти поголовно будут обладать базовыми навыками компьютерной и интернет-грамотности.

Однако на сегодня реальностью остается необходимость сосуществования двух платежных систем: местами архаичной,



но проверенной и надежной банковской платежной системы и системы индивидуального прямого дистанционного платежного действия с помощью ЭМПТ. И вопрос сравнения эффективности этих двух параллельно действующих общероссийских сетей не будет, скорее всего, лежать в области голой экономики (хотя никто не мешает различным подсистемах этих систем вычислять и сравнивать между собой, например, удельную себестоимость одной платежной транзакции).

Напротив, неизбежным контрольным показателем должен будет стать своеобразный «коэффициент покрытия сети» — то есть, поскольку такого рода платежная услуга имеет одновременно стратегический, сетевой и социальный характер, то доступ к ней каждого россиянина (неважно, по банковской или дистанционной сети) должен стать национальной задачей, не менее важной, чем, в разные эпохи жизни нашей Родины, ликвидация неграмотности, телефонизация, газификация и др.

По оценкам, в России 60 млн человек, или почти половина населения, не имеет доступа к банковским услугам. Согласно отчетам Центробанка, почти 80% финансовых услуг сосредоточено в Москве и Санкт-Петербурге. А в отдаленных небольших городах нет даже терминала для оплаты мобильной связи. Правда, возможно, скоро россияне действительно смогут открывать банковские счета на почте. Такой законопроект уже поступил в Госдуму. Механизм электронной подписи позволил бы открыть банковский счет или заключить страховой договор без личного присутствия в офисе компании с паспортом.

До последнего времени платежные потребительские услуги оставались относительно неизменными, и казалось, что достижения информационно-технологического прогресса касаются их весьма незначительно. Исторически советское, а затем и российское население по обыкновению совершало эти операции в сберегательных кассах (позднее — Сбербанке РФ) по месту жительства или работы. При этом по данным социологов, сложилась устойчивая привычка доверять эту миссию представителям старшего поколения. А, как правило, пенсионеры менее восприимчивы к технологическим новшествам, чем их дети или внуки.

В последние 5—6 лет ситуация с потребительскими платежами сильно изменилась. В их структуре у большинства крупных российских ЭПС от 80 до 95% занимают платежи за мобильную связь и Интернет. Владельцами мобильных телефонов

и в еще большей степени плательщиками за эти услуги являются преимущественно люди экономически активные, трудоспособного возраста. А те виды мобильных платежей, которые «наступают на пятки» оплате мобильной связи — оплата интернет-сервисов и онлайн-игр, а также погашение потребительских кредитов — по сути самих оплачиваемых услуг потребляются почти исключительно работоспособным населением (студенчество, менеджеры) с высоким уровнем достатка и дохода.

Неизбежен при этом некий социальный разрыв между «ЭМПТ-грамотной» прослойкой населения и старшим поколением. Чтобы избежать этого расслоения, нам кажется целесообразным на государственном уровне поощрять повсеместное формирование краткосрочных базовых курсов ЭМПТ-грамотности, которые должны функционировать на бесплатной основе для льготных категорий населения и дотироваться из бюджета страны или соответствующих ФЦП и (или) нацпроектов.

#### **Системообразующая платежная система**

Есть и другой аспект проблемы, связанный, наоборот, с высокой степенью проникновения ЭМПТ в область массовых услуг. Дело в том, что сегодня каждый платежный оператор самостоятельно разрабатывает требования к отказоустойчивости своей системы. Не существует единого федерального свода требований к способности таких систем противостоять перегрузкам и нарушениям функционирования как техногенного, так и злоумышленного характера. Между тем, по оценкам самих систем, в случае сбоя технологического характера в работе одного из двух крупнейших операторов рынка ЭПС каждый четвертый платеж россиян за услуги мобильной связи рискует не дойти вовремя до сотового оператора.

Надо отметить, что если для обычных банковских платежей и иных стандартных банковских услуг соответствующий контроль лежит на территориальных управлениях и функциональных подразделениях Банка России, то в области ЭПС в отсутствие уполномоченного органа остается полагаться лишь на добровольные технические мероприятия систем (кстати, довольно дорогостоящие) по повышению надежности собственной работы.

Приходится учитывать и региональный аспект проблемы, характерный почти для всех бурно развивающихся в России

сетей по продаже массовых потребительских товаров и услуг. В ряде небогатых регионов выручка на одного пользователя ЭПС неизбежно будет ниже, чем в столице, нескольких городах-миллионниках и зажиточных промышленных и экономически развитых субъектах федерации. Это с развитием сетевых ЭПС неизбежно будет входить в противоречие с императивом обеспечения повсеместного доступа к их услугам.

Остается констатировать, что, став, по сути, стратегическим элементом национальной финансовой и информационной безопасности, ЭПС не сумели вовремя «обрасти» соответствующей инфраструктурой, гарантирующей повсеместный равный безотказный доступ к их услугам для всех групп плательщиков во всех регионах. На российском примере особенно очевидна принципиальная дилемма: или новейшие технологии увеличат пропасть между «золотым миллиардом» и остальным человечеством, или же их грамотное и продуктивное внедрение в массовую практику послужит сглаживанию социальных противоречий и гармонизации согласования интересов в современном обществе. Выбор за нами!

### ЭПС — Родине!

Социальная функция ЭПС очевидна: это возможность вносить малые суммы на свой счет предоставляет доступ к мобильной связи лицам с невысокими доходами, в частности, детям, студентам и пенсионерам

Нельзя не отметить, что одна из российских ЭПС весьма активно осваивает риторику социальной значимости платежных услуг. Вот, без комментариев (хотя думается, в таком ключе о своих заслугах могли бы написать все операторы ведущего пула российских ЭПС), несколько цитат с сайтов и из пресс-релизов этой компании.

«Учитывая транснациональный масштаб системы и реальную экономию рабочего времени за счет упрощения процедур оплаты, можно говорить о том, что за девять лет платежная система CyberPlat сберегла населению сотни миллионов долларов, подчеркивается в пресс-релизе компании». «Статистика наглядно демонстрирует, что девятилетняя работа платежной системы "КиберПлат" способствовала росту уровня проникновения мобильной связи в России». «Согласно исследованию Deloitte&Touche, увеличение абонентской базы мобильных опе-

раторов на 20% ведет к росту ВВП страны на 2,4%, поскольку общеизвестно, что развитие отрасли связи является мощным фактором экономического роста. Принимая во внимание тот факт, что с помощью технологии CyberPlat (КиберПлат) была увеличена абонентская база операторов мобильной связи на 42%, можно с уверенностью утверждать, что деятельность платежной системы CyberPlat (КиберПлат) на протяжении девяти лет способствовала росту ВВП России в среднем на 5%, сообщается в пресс-релизе ОАО "КиберПлат"».

### **Выводы и решения**

К каким ЭПС толерантно отнесется власть (а вместе с нею — и общественность, которую и составляет наш массовый потребитель)? Как мне кажется, к тем платежно-расчетным сервисам, которые снижают социальную напряженность. Проще говоря, рассасывают очереди. Платежные шлюзы. Платежные терминалы. Автоматы самообслуживания. Бесконтактные устройства. В первой шестерке операторов ЭПС по оборотам за 2007 г. — три компании, обладающие совместно примерно 90%-ми платежных терминалов России. На каждые 500—600 россиян уже приходится как минимум один платежный терминал. Эти устройства извлекают сенсораж для своего владельца максимально близко к массовому пользователю. (А пока терминал за углом для массового пользователя ближе и понятнее, чем, скажем, интернет-банкинг в компьютере у его продвинутого сына в соседней комнате).

Ввести ЭМПТ декретом, как Петр Первый ввел картошку, и всенародно повелеть ими пользоваться сегодня нереально. (Есть, правда, подобный пример в Сингапуре, но масштабы и механизмы управляемости отечественной экономики и этого азиатского города-государства несопоставимы.) А посему ЭМПТ внедряемы в России в массовое общественное пользование лишь при условии, что они понятны, удобны и выгодны нашим согражданам. Лишь при поддержке гражданского общества ЭМПТ станут реальным действенным фактором модернизации отечественной экономики.

## 3.8. ПРОБЛЕМА ФИСКАЛИЗАЦИИ

- В МЭРТе проблемы сделок через Интернет не рассматриваются. (Чиновник из МЭРТ.)
- Ура! (Журналист, пишущий об онлайн-играх.)

Диалог на Круглом столе «Электронные платежные системы: новая реальность», февраль 2008 г.

### Проблема существует

В настоящее время проблему фискализации рынка электронных платежей рассматривают такие ведомства, как Минфин, МЭРТ и Роспром. Пока неясно: то ли фискализация необходима, то ли это дополнительный административный барьер для рынка.

Эта проблема тесно увязана со спорами о том, подпадает ли применяемая в терминалах техника под определение ККТ (контрольно-кассовой техники), с дискуссиями о Реестре ККТ, о применении ЭКЛЗ (электронной контрольной ленты защищенной). Мы в данной работе лишь упоминаем о существовании таких дискуссионных областей ввиду их весьма специфического характера. Однако уверяем вас: любой заинтересовавшийся найдет на эту тему множество материалов: копий было сломано немало.

### Предложение банков

Ассоциация региональных банков России предлагает изменения в законодательство, согласно которым все владельцы платежных терминалов должны будут установить фискальный регистратор — оборудование для контроля со стороны налоговиков, которое учитывало бы все платежи через терминалы.

Регистратор фиксирует в памяти все платежи и каждую полночь владельцы терминала должны снимать отчет и прикладывать его к кассовой книге. Иначе им грозит штраф или конфискация терминала. Владельцам терминалов придется потратить деньги не только на регистраторы, но и 3 тыс. руб. ежемесячно на обслуживание каждого из них.

По оценкам П. Шелица, фискальный регистратор стоит 1500—1800 дол.: владельцам 220 тыс. российских терминалов придется заплатить 330—400 млн дол. Эти устройства выпускают курский завод «Счетмаш» и иностранные компании<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> Дорохов Р., Голицына А., Дзячко Т. Полуночный платеж // Ведомости. 2008. 7 фев.

Сейчас сети терминалов не подотчетны ни Центробанку, ни налоговой службе, а оборот наличных, которые проходят через платежные терминалы, обязательно надо учитывать, указывает зампред правления СДМ-банка В. Луценко: либо проводя все операции через банк (при отмене агентской схемы работы терминальных сетей), либо поставив фискальные регистраторы на терминалах, которые регистрируют в ФНС.

Вадим Кузнецов озвучил позицию Банка России: терминалы банков рассматриваются как банкоматы, поэтому оборудовать их фискальными регистраторами не рекомендуется.

### Позиция НАУЭТ

Б. Ким постарался найти аргументы для развенчания бытующей кое-где точки зрения, что, де, терминалы — основной поставщик нал на «черный» рынок. По его оценкам, весь терминальный нал в год составляет 100—150 млн руб., тогда как один теневой рынок продовольственной розницы «тянет» на 2 трлн руб.!

Федеральный закон «О применении контрольно-кассовой техники» предписывает применение ККТ всем без изъятий кредитным организациям, а также всем (но с изъятиями) некредитным, в одной из трех следующих форм: ККМ, ЭВМ или программно-технический комплекс.

Таблица 24

Сводные результаты судебных решений российских судов по проблеме фискализации, по состоянию на 1 февраля 2008 г.

Инстанция	Первая	Апелляция	Кассация	ВАС
Решений против обязательной фискализации	26	2	8	2
Решений за нее	6	1	2	0

Важное Постановление ВАС по этому вопросу появилось 28 января 2008 г. (дело компании «Ситилайн» против ФНС). Оно оказалось в пользу владельцев терминалов и подтвердило необходимость оборудования терминалов фискальными регистраторами.

Аналогичная позиция Минфина РФ следует из процитированного в своем выступлении Б. Кимом ответа Заместителя министра финансов С.Д. Шаталова депутату Госдумы РФ П.Д. Шелищу.

Кроме того, все способы незаконных операций с налогом требуют заключения договора с агентом компанией-однодневкой.

Но ведь банк должен контролировать агента. Агент обязан инкассировать выручку. Сам рынок электронных платежей достаточно консолидирован (80% платежей осуществляют 3 ЭПС и 3 процессинга) и потому контролируем.

Расчеты показывают, что оборудование сети в 100 000 терминалов фискальными регистраторами обойдется в 164 млн дол. единовременных затрат и в 120 дол. Ежемесячных платежей с каждого терминала! (Это при том, что сейчас ставки аренды по стране составляют в среднем 100—200 и по Москве — 200—300 дол. с терминала в месяц!) А мы ведь еще не учитываем затраты на постановку фискальных регистраторов на учет в налоговых органах и на ежесуточную выдачу отчетов по каждому терминалу!

#### Альтернативные мнения

Сторонники агентской схемы взамен описанной выше системы предложили оригинальный ход: фискализацию процессинговых центров ЭПС как программно-аппаратных комплексов. Такое решение предложила Минфину НАУЭТ, его поддерживают ОСМП и депутат Шелищ. Но для этого нужно внести поправки в закон.

Журналист Тимур Аитов из ИТАР-ТАСС заявил на упомянутом Круглом столе: на сегодня обычный фискальный модуль в ККМ стоит 80 дол. — и ничего, магазины не закрываются. В торговле маржа, в отличие от терминалов, составляет 7% и более — парировал Ким.

Реестр ККТ сейчас открыт. По идее это должно стимулировать конкуренцию между разными производителями и даже моделями. Но пока что к стоимости одного терминала (70 тыс. руб.) приходится добавлять стоимость фискального регистратора (ни много ни мало — 41 тыс. руб.).

Многие ведомства после разъяснительной работы со стороны операторов рынка смягчили свою позицию. А вот по фискализации позиция МНС не изменилась и после Постановления ВАС.

Особую позицию занял депутат В. Резник: он уверен, что для полного соответствия законам необходимо фискализировать и терминалы, и процессинговые центры.

### 3.9. МОДЕЛИ РАЗВИТИЯ РЫНКА

Нам есть куда расти!

*Н. Ионкин, Рупау*

Не секрет для участников рынка, что в настоящее время несколько соперничающих команд с разным бэкграундом и, соответственно, различными лоббистскими возможностями наперегонки проталкивают свое видение будущего российских электронных денег (ЭД) и электронных платежных систем (ЭПС) как в массы (пользователям и клиентам ЭПС), так и на уровне законодательного лоббирования.

Служенье муз не терпит суеты. Так вот и в сложном деле описания нынешней ситуации с электронными деньгами и прогнозирования-моделирования их завтрашнего дня недопустимо быть слишком ангажированным одной — пусть даже родной и понятной — идеологией построения платежной системы. Не вольно рискуешь проглядеть ту роскошь разнообразия видов ЭПС, которые сейчас — все еще мирно — вольготно пасутся бок о бок на российском электронном рынке. (Мирно — потому что рынок до сих пор не насыщен. По расчетам автора, объем наличных платежей российских граждан за коммуналку, связь, Интернет и потребительские кредиты на сегодня раз в 8 превышает суммарный оборот всех российских ЭПС. Есть где развернуться!)

#### Схемы регулирования рынка ЭПС

Можно процитировать «Основные принципы и подходы Банка России к регулированию платежных карт» (и пожалеть, что подобные принципиальные подходы не выработаны по отношению к смежной области рынка розничных платежей, а именно к электронным платежным системам):

Согласно «Основным принципам», основная цель регулятора — эффективность и безопасность систем и инструментов розничных платежей. Основные направления регулирования:

- (1) устранение правовых и нормативных препятствий;
- (2) поощрение конкурентоспособных рыночных условий и поведения участников;
- (3) поддержание развития эффективных стандартов и организации инфраструктуры;
- (4) эффективное предоставление услуг самим регулятором.



Госрегулирование рынка ЭПС — дело обозримого будущего. Но регулировать этот рынок можно по-разному.

1. ЭПС обязываются получить банковские лицензии и работать по банковским правилам.
2. Законодательно создается отдельный небанковский финансовый институт.
3. Рынок разграничивается по величине трансакций, оставив небанковским ЭПС только «безобидные» суммы, а все, что выше, передается под контроль банков.

В мировой практике в разных странах в разных условиях использовались все три модели. Вопрос, каким путем пойдет Россия, был принципиальным. Первый путь просто ликвидировал бы рынок.

Ниже мы последовательно рассмотрим рынок концепций развития всех трех типов на материалах, проявившихся за последние годы в России, институированных и внутренне непротиворечивых. В отличие от сутобо теоретических моделей, каждая из данных концепций выработана в сотрудничестве с практиками (операторами рынка и регуляторами), служит определенным экономическим интересам и имеет ненулевые шансы на реализацию в качестве общероссийской, законодательно утвержденной, концепции государственного регулирования рынка российских ЭПС.

### **Банки — или все желающие?**

Дадим слово талантливому Санкт-Петербургскому юристу В. Колосову: «Создатели электронных платежных систем позиционируют себя как эмитентов электронных денег (...), а обязательства между ними и клиентами, как денежные, открывают для клиентов счета, ведут расчеты и т.п. (приведен список часто используемых терминов). Эти операции относятся Законом о банках и банковской деятельности к банковским операциям<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> Статья 5 указанного Закона, в частности, выделяет следующие операции:

- а) открытие и ведение банковских счетов физических и юридических лиц;
- б) осуществление расчетов по поручению физических и юридических лиц, в том числе банков-корреспондентов, по их банковским счетам;
- в) купля-продажа иностранной валюты в наличной и безналичной формах;

Деятельность электронных платежных систем вполне можно «уложить» в рамки существующих норм. Как вариант — имущественные права, которые относятся ст. 128 Гражданского кодекса к самостоятельным объектам гражданских прав, а оборот объектов гражданских прав может запрещаться или ограничиваться, только если это прямо предусмотрено законом (ст. 129 ГК РФ). Оборот имущественных прав осуществлять путем уступки. Отказаться от терминов «счет», «расчеты», «электронные деньги», «платежное поручение» и т.п., которые используются в публичных офертах платежных систем, дабы не давать государству крепкую почву для выдвижения обвинений в осуществлении незаконной банковской деятельности.

Пока же деятельность большинства электронных платежных систем скорее подпадает под незаконную банковскую деятельность, чем нет. Особенно, если они используют полученные денежные средства в своем обороте. Ответственность за незаконную банковскую деятельность предусматривается ст. 172 УК РФ<sup>1</sup>. Таким образом, представляется, что деятельность электронных платежных систем может быть вполне законной в рамках действующих правовых норм, однако для этого необходима серьезная проработка юридической основы такой деятельности и в какой-то степени отход от принятых в Интернете терминов в отношении «электронных денег», чтобы у государства не было сомнений, что данная деятельность не относится к банковской.

При этом следует понимать, в каких целях существует *банковское законодательство*. Оно в первую очередь призвано обеспечить и защитить интересы клиентов банков, а не самих банков, наделить их гарантиями и защитой со стороны государ-

---

г) осуществление переводов денежных средств по поручению физических лиц без открытия банковских счетов (за исключением почтовых переводов).

<sup>1</sup> «Осуществление банковской деятельности (банковских операций) без регистрации или без специального разрешения (лицензии) в случаях, когда такое разрешение (лицензия) обязательно, или с нарушением лицензионных требований и условий, если это деяние причинило крупный ущерб (250 тыс. руб.) гражданам, организациям или государству либо сопряжено с извлечением дохода в крупном размере (250 тыс. руб. — наказывается штрафом в размере от ста тысяч до трехсот тысяч рублей или в размере заработной платы или иного дохода осужденного за период от одного года до двух лет либо лишением свободы на срок до четырех лет со штрафом в размере до восьмидесяти тысяч рублей или в размере заработной платы или иного дохода осужденного за период до шести месяцев либо без такового».

ства. Нужны ли такие гарантии и ограничения в сфере Интернета? Представляется, что нет, так как сейчас многие банки уже предоставляют услуги управления счетами через Интернет, спектр таких услуг все расширяется, все новые банки «покоряют» Интернет.

В этих условиях нет никакой необходимости ликвидации более легких альтернатив в виде электронных платежных систем, в которых как раз сами пользователи, потребители и заинтересованы. Кто же хочет больших гарантий, вполне может воспользоваться услугами банков. В конце концов, сам гражданский оборот покажет, есть ли необходимость в электронных платежных системах в их настоящем виде или это всего лишь временное решение переходного периода, пока банки окончательно не упростили свои расчеты и не выйдут в Интернет».

### **Модель организации рынка от Инфокоммуникационного союза**

Инфокоммуникационный союз активно лоббирует в СМИ и законодательных органах свое видение бизнес-модели, выгодной всем участникам рынка: абонентам, государству, банкам, магазинам и операторам электронных платежей. Модель включает следующие элементы:

- признание разнородности и разностандартности действующих в настоящее время в России платежных интерфейсов;
- признание невозможности (в силу отсутствия у оператора сотовой связи банковской лицензии) легитимно оплачивать всю совокупность товаров и услуг посредством денег абонента, хранящихся на счете оператора сотовой связи, что к тому же может создавать дополнительные риски для оператора;
- предложение схемы, где организацией финансовых взаиморасчетов должны заниматься специализированные организации: расчетные центры, или операторы платежных систем;
- взаимоотношения сторон в этой схеме таковы: расчетные центры являются связующими звеньями между покупателями и продавцами, а операторы обеспечивают безопасный доступ к сети связи с требуемым качеством, будучи заинтересованными в получении за это определенной комиссии; всю ответственность перед пользователями за взаиморасчеты несут операторы платежных систем;

- в роли оператора платежной системы смогут выступать новые участники рынка инфокоммуникационных услуг, практически «кто угодно», но при выполнении определенных жестких требований, которые еще предстоит сформулировать;
- как вариант, деятельность операторов платежных систем без необходимости получения банковской лицензии (пример — они оперируют легальными банковскими продуктами (банковские карты, чеки, ПФП и т.п.) в электронной форме по договорам с банками. Банки выполняют функции эмитентов и эквайеров этих продуктов, а оператор платежной системы осуществляет функции процессинга для банков.)

Мнения банкиров и операторов связи по поводу новой концепции:

- Центробанк вряд ли разрешит полностью безбанковские расчетные схемы, хотя в области связи есть прецедент таких расчетов в виде почтовых переводов;
- на внесение необходимых изменений в законодательство потребуется время, и новая бизнес-модель заработает не скоро;  
предложенная бизнес-модель — лишь один из множества вариантов развития;
- зачем создавать параллельную банковскую систему на основе денег, которые абонент принес на оплату сотовой связи? Логичнее обеспечить максимально удобное использование абонентами сотовых операторов их банковских счетов.

### Решение для микроплатежей

В октябре 2007 г. Инфокоммуникационный союз одобрил концепцию системы «Мобильных платежей». «Большая тройка» операторов сотовой связи тогда поддержала инициативу Союза и согласилась принять участие в рабочей группе при Мининформсвязи, занимающейся изучением новой ЭПС. Скептики указывали на возможное несоответствие новой системы нормативно-правовым актам, а также на нерешенность проблемы верификации: sim-карта сотового телефона не может являться полноценным средством верификации участника ЭПС. В феврале 2008 г. Л. Рейман сообщил на Коллегии Мининформсвязи, что пользователи смогут совершать платежи без подтвержде-

ния личности. Для физических лиц максимальный размер транзакции составит 500 руб., а для юридических — 5 тыс. руб. Леонид Рейман отметил, что эти ограничения выбраны не случайно — подавляющее большинство мобильных транзакций как раз и составляют платежи такого размера<sup>1</sup>.

Как отмечают эксперты, лимит, безусловно, крайне невелик (хотя и может быть пересмотрен в будущем). С другой стороны, большие лимиты — это риск использования мобильных платежей для легализации доходов. Уже сами по себе неавторизованные платежи — уступка со стороны регулятора.

### Позиция профильного комитета Госдумы

(Позиция законодателей, безусловно, может со временем меняться. Однако прозвучавшая концепция сама по себе цельная и заслуживает анализа. Мы в данном случае будем опираться на материалы пресс-конференции в ИТАР-ТАСС председателя думской комиссии А. Аксакова, а также учитывать реакцию сообщества на высказанные предложения, и попытаемся дать прогноз развития событий.)

Финансовые услуги в России — это банковские услуги, которые должны осуществляться под строгим контролем ЦБ. При этом необходимость получения банковских лицензий для организаций, осуществляющих процессинг мелких платежей граждан, будет являться фактором, который препятствует повышению доступности этих услуг для населения. Поэтому будет законодательно установлен порог величины платежей, для осуществления которых не потребуется получения банковской лицензии. Видимо, эта цифра будет где-то в районе тридцати тысяч рублей.

Оценка уже упомянутого А. Шпилова: «Все идет к тому, что Россия двинется по третьему пути. Будет законодательно установлен порог, до которого можно будет работать не по банковским технологиям, но, видимо, все равно в той или иной степени под опосредованным контролем ЦБ. Установление подобного порога откроет путь на рынок совершенно новым игрокам — мобильным операторам, которые с радостью возьмут на себя проведение мелких платежей непосредственно с мобильных. Что в свою очередь очень сильно перелопатит рынок».

<sup>1</sup> Светлое будущее мобильных микроплатежей // MoneyNews. 2008. 20 фев.

### Модель регулирования терминального рынка от НАУЭТ

В свое время в качестве «неудачного примера обрывочного регулирования» в данной сфере уже упомянутый А. Аксаков называл ст. 13.1 Закона о банках и банковской деятельности, которая «ввела так называемую банковско-агентскую схему приема банковских платежей, которую рынок фактически не понял и не принял. В результате «терминальщики» до сих пор остаются в «подвешенном» состоянии».

К началу 2008 г. сообщество ЭПС, операторов крупных терминальных сетей, подготовило свое видение ситуации и возможных путей ее улучшения. Общая схема госрегулирования была предложена председателем профильного комитета НАУЭТ Б. Кимом в феврале 2008 г.

По данным Б. Кима, доля банковской и агентской модели в общем объеме платежей соотносятся как 10 к 90. Причины неуспеха банковской модели — прежде всего, высокие издержки на создание и эксплуатацию розничной сети и отсутствие интереса к микроплатежам.

Что происходит при внедрении банковско-агентской модели, где агенты становятся агентами банков, согласно Указанию Банка России № 1842-У?

Банки становятся новыми сильными игроками на рынке ЭПС. Однако одновременно, по словам Б. Кима, сужается (практически до услуг связи) перечень оплачиваемых услуг: свыше 300 из них остаются «за бортом». Происходит исключение терминалов, ИП, субагентов, скретч-карты исчезают из широкой продажи. Услуги удорожаются, и с зачетом НДС есть проблемы.

Б. Ким задается вопросом: банковско-агентская модель единственно легитимная в России или агентская модель также легитимна?

Судебная практика по состоянию на 1 февраля 2008 г. представлена одним решением суда общей юрисдикции в Мурманске, согласно которому агент вправе принимать платежи на основании договора с провайдером.

Сейчас сторонниками агентской модели дискутируется вопрос — записать ли это важное для них положение в ст. 5 Закона «О банках и банковской деятельности» или посвятить ему отдельный новый Закон «О приеме платежей».

Оба проекта не содержат ограничений видов оплачиваемых услуг и предусматривают предоставление информации платежными агентами Банку России для публичного раскрытия.

Также в этих документах предполагается: разрешить работу ИП, оплату через терминалы, находящиеся не по месту нахождения предприятия или его филиала; расширить спектр услуг (но все равно останутся исключены погашение кредитов, пополнение банковских счетов, а также оплата в адрес государственных органов). Планируется также отменить обязательность наличия договора с провайдером.

В вопросах идентификации плательщика сторонники агентской модели лоббируют следующее разделение платежей на классы:

- Р2Р платежи (например, до 500 руб.) — не требуют обязательной идентификации;
- В2В платежи (например, до 5000 руб.) — упрощенная идентификация по номеру мобильного телефона;
- до 30 000 руб. — месячный лимит микроплатежей, не требующих идентификации.

Б. Ким ответственно заявил: заключать договор с банком сейчас можно, но не обязательно. По его мнению, все существующие операторы так и работают по агентской модели: по банковско-агентской пока работать невозможно.

При этом проблему фискализации, как уже отмечалось, данная схема госрегулирования планирует решать не на уровне отдельного терминала, а на уровне трех процессинговых центров трех ведущих российских ЭПС, наделяемых, согласно этой схеме, государством правами и обязанностями по истребованию от терминальщиков, сбору, обработке и передаче налоговым органам всей фискальной информации.

Один из предсказуемых недостатков данной модели — предсказуемый переход от нынешней олигополизации рынка электронных платежей (6—10 ведущих участников, возможность ротации и вхождения новичков в группу лидеров) к его полной монополизации (2—3 участника с особым статусом, неизменные навсегда).

### **Инициативы госчиновников в области информтехнологий**

В настоящее время ускоряется и активизируется выполнение федеральной целевой программы «Электронная Россия». В последние полтора года рядом ведомств совместно с частными инвесторами предприняты серьезные инициативы. По сути, сформировалась инициативная группа лоббирования, которая приближает появление в нашей повседневной практике элемен-

тов электронного государства. Формализовался этот экспертный коллектив в статусе Рабочей группы при Федеральном агентстве по информационным технологиям (ФАИТ). Вот отдельные элементы провозглашаемой этой группой новой системы стандартов в области электронных платежей:

- единая государственная система идентификации;
- единый федеральный удостоверяющий центр, реестр которого находится под контролем государственных структур;
- обязательное нотариальное заверение электронных документов;
- развенчание пары логин-пароль как неудачного заменителя ЭЦП (привязанного не к электронному документу, а всего-навсего к одной из платежных систем);
- универсальным решением проблем признается ЭЦП, придающая юридическую значимость каждой транзакции: в базе данных хранится необходимое (по налоговому законодательству) время и извлекается по решению суда или иным основаниям подписанное ЭЦП свидетельство операции, привязанное не к мобильному телефону, а к персоналии.

Общая позиция этой группы состоит в том, что, хотя рынок платежных услуг и захвачен альтернативными операторами, но в будущем от прогнозируемого роста этого рынка должны выигрывать в первую очередь российские банки. Это обеспечит им прогнозируемый стабильный 30%-ный рост на период до 2010 г., а населению предоставит улучшение качества сервиса и рост числа охваченных банковскими услугами.

На рынке систем идентификации и аутентификации существует сильная латентная конкуренция, и сложно сказать, носителям каких решений следует отдать предпочтение.

Для полноты картины хочется привести еще одну схему, предложенную для отчета, направленного в МЭРТ РФ летом 2007 г.<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup> См.: Папулов М.В., Генкин А.С., Курбатов А.Я., Ждан-Пушкина Д.А., Коптюбенко Д.Б., Погдубный Б.Б. Результаты анализа действующего законодательства Российской Федерации и практики деятельности электронных платежных систем, включающего в себя предложения по регулированию деятельности электронных платежных систем в России // Отчет о научно-исследовательской работе // Заказчик НИОКР: Министерство экономического развития и торговли РФ, Исполнитель: ООО «ФТ Телеком». М., 2007.



**Схема исчисления «вмененного дохода»**

1. Сохранение по факту сложившейся многоуровневой схемы: ЭПС — (оптовый дилер) — субдилер на местах, собирающий розничные платежи — пользователь.
2. Все три уровня организаций, предоставляющих те или иные услуги ЭПС, получают статус ОЭПУ — операторов по предоставлению услуг в области электронных платежей.
3. Все ОЭПУ подвергаются специфическим режимам налогообложения.
4. Основу такого налогообложения составляет выбор между фиксированной комиссией в размере, например, 0,2% от суммы введенных в систему денежных средств в валюте РФ или других стран, и вмененным налогом.
5. В случае выбора фиксированной комиссии приемное устройство типа Терминал должно быть оснащено фискальным регистратором.
6. Операторы сотовой мобильной связи должны стать налоговыми агентами налоговых органов по контролю над оборотом в их системах мобильных денег (т.е. предоплаченных остатков на счетах мобильных операторов, не пошедших на оплату услуг связи, а конвертированных в другие виды платежных средств или пошедших в оплату за товары и услуги).
7. Таким образом, в случае выбора фиксированной комиссии приемное устройство типа Мобильный телефон не оснащается фискальным регистратором.
8. Вмененный налог может быть рассчитан несколькими способами, из которых предстоит определить оптимальный:
  - по образцу обложения игорного бизнеса или автотранспорта — фиксированной суммой за один Терминал, с таблицей коэффициентов, учитывающей регион, расположение, количество терминалов в сети, монопольное положение;
  - по образцу лотерейного бизнеса. — ОЭПУ может ежегодно покупать себе лицензию (допустим, в первый год продать на торгах 30 национальных лицензий на деятельность ОЭПУ, а в каждый последующий год — по 10 дополнительных, плюс выставлять на торги ранее отозванные лицензии), а в регионах власти субъекта федерации могут разыгрывать дополнительно по 3—5 региональных лицензий в год. Субдилеры же могут продолжать работу, например, по патентам ИП.

9. Альтернативная возможная база для исчисления вмененного налога или лимитов действия лицензии — количество купленных трубок (или интернет-загрузок) с предустановленным ПО системы.
10. Субдилеры легально принимают наличные платежи у населения, но под страхом серьезных санкций несут выручку в банк.
11. Обязательная юрисдикция системы — не просто РФ, а тот субъект федерации, в котором она подала на конкурс и выиграла лицензию. Для соискания федеральной лицензии допустимые юрисдикции — Москва и Санкт-Петербург. Дочки иностранных компаний к конкурсу не допускаются. Стоимость лицензий эмпирически устанавливается на уровне 10—15% от будущей годовой прибыли обладателя лицензии.
12. В случае лизинга (аренды) Терминала ответственность несет арендатор.
13. Договора лизинга Терминалов регистрируются уведомительным порядком.
14. Трехсторонние соглашения между ОЭПУ, сотовыми операторами и пользователем.
15. Стандарты электронного перевода средств, ответственность сотового оператора перед потребителем услуг в ответ на узаконенное участие в прибылях ОЭПУ.

Схема подлежит обсуждению, однако представляется нам вполне жизнеспособным гибридом второго и третьего подхода, причем достаточно неконфронтационным путем вводит операторов микроплатежей в легитимный статус и решает проблемы налоговых поступлений от их деятельности.

Предлагаемые общие мероприятия в области госрегулирования ЭМПП:

- создание полноценной представительной отраслевой ассоциации, в рамках которых все заметные участники рынка могли бы объединить усилия по отстаиванию общих интересов (необходим учет точек зрения различных участников рынка: самих поставщиков услуг, регуляторов рынка, крупных и локальных ЭПС, мобильных операторов, крупных дилеров, компаний-производителей оборудования и др.);
- программа популяризации технологий интернет-расчетов, разъяснения их сути даже людям, далеким от Интер-

нета, формирование позитивного имиджа у института электронных денег;

- прямое регулирование центральным банком страны рынка ЭПС, или хотя бы выработка им рекомендаций и правил работы на рынке ЭПС;
- разработка технологических стандартов, применимых в электронных платежах;
- создание единых форматов передачи данных;
- выработка единых требований к архитектуре ЭПС.

Необходимо привязать регламенты эксплуатации платежных систем к требованиям законодательства.

Основные технические проблемы в области мобильных платежей остаются прежними: это идентификация, аутентификация, неотказуемость платежа и целостность сообщения. Приемлемое с точки зрения затрат и результативности решение указанных проблем будет предвестником расцвета этой отрасли отечественной экономики.

Кошелек в мобильном. Удобно, быстро, безопасно.

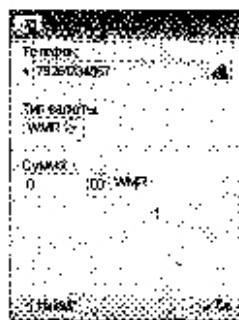
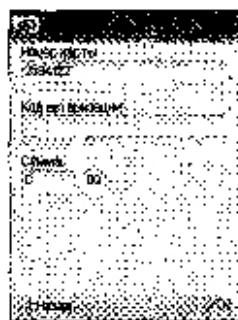
Почему вам нужен Keereg Mobile?

Потому что это:

- Полноценное управление вашим кошельком WebMoney где бы вы ни находились. Мобильный телефон, смартфон, КПК — любое устройство, где есть поддержка Java и интернет, подходит для доступа к финансам в режиме 24x7.
- Возможность оплатить не только свой телефон, но и любой другой! Оплатить за WebMoney можно услуги всех российских операторов сотовой связи.
- Возможность принимать платежи. Узнайте, что средств стало больше сейчас, а не тогда, когда вы доберетесь до компьютера.
- Оплата товаров и услуг в более чем 2000 компаний прямо с вашего телефона или КПК: от интернет-провайдеров до заказа цветов.
- Нет долгим ожиданиям и разбирательствам! Все платежи моментальны.
- Удобное, интуитивно-понятное графическое меню и прекрасная записная книжка.
- Мы обезопасили Ваши финансовые транзакции между Keereg Mobile и сервером, применив надежные и проверенные алгоритмы защиты данных.

**Попробуйте сейчас!**

Зарегистрируйтесь на [www.telepat.ru](http://www.telepat.ru) — станьте пользователем сервиса Telepat и мобильного кошелька от WebMoney.



\* Telepat и Keereg Mobile — решения компании WebMoney Transfer для владельцев мобильных устройств. Keereg Mobile — это Java-приложения, позволяющие управлять своими кошельками WebMoney прямо со своего мобильного в любом месте и в любое время. Требования к телефону, смартфону или КПК — поддержка Java 2.0 и настроенное интернет-соединение.



НЕБАНКОВСКАЯ КРЕДИТНАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ

# Сетевая Расчётная Палата

NON-BANK CREDIT ORGANIZATION

Network Clearing House

Дата регистрации в Банке России — 19 ноября 1998 года.

Лицензия Банка России №3332-К на осуществление банковских операций в рублях и иностранной валюте.

Обусловленная лицензией и законодательством безрисковость операций.

- ведение расчётных счетов в рублях и иностранной валюте;
- ведение счетов участников расчётов;
- чековые счета;
- клиринговые счета;
- дистанционный доступ к счёту;
- расчётно-кассовое обслуживание WM-дилеров;
- мгновенные переводы денежных средств с использованием собственной оригинальной системы переводов и с помощью различных международных систем денежных переводов.

420111, Российская Федерация, Республика Татарстан, город Казань,  
улица Карла Маркса, дом 5, офисы 28 и 32.

Телефон/факс: +7 (843) 292-00-66

E-mail: office@srp.ru

# ПРИЛОЖЕНИЯ

## ПРИЛОЖЕНИЕ 1

---

### ГЛОССАРИЙ

CHIPS — частная онлайн-овая система электронных платежей в реальном времени, принадлежащая банковской организации New York Clearing House Association.

EBPP (Electronic Bill Presentment and Payment) — букв. «выставление и оплата электронных счетов»: включая два компонента интернет-биллинга, этот термин относится к электронному выставлению счетов онлайн и к их оплате (как правило, электронной оплате вместо оплаты бумажным чеком).

EMV («Europay, MasterCard, Visa») — ряд спецификаций для основанных на чипах дебетовых и кредитных карт и связанных с ними терминалов самообслуживания и торговых автоматов. Глобальный стандарт EMV поддерживает приложения, позволяющие эмитентам, розничным продавцам и потребителям начать использовать карты с чипами и терминалы с добавленными опциями безопасности.

EPC (European Payments Council) — Европейский платежный совет — отраслевой орган, сформированный для осуществления программы SEPA в Европе. См. SEPA.

EYE — Электронные условные единицы, в которых номинирована единая карта e-port и учитываются операции по ней. В первом приближении можно считать 1 EYE равной 1 USD.

FEDWIRE — система платежей в реальном времени, которой управляет Федеральная резервная система. Обслуживает финансовые институты, имеющие резервные или клиринговые счета в Федеральном резервном банке.

M-COMMERCE — продажа и оплата товаров и услуг с использованием мобильных телефонов.

MULTOS (Multiple Operating System) — платформа для развития смарт-карт. Применяется карточными брендами MasterCard, Mondex и Discover.

NFC (Near Field Communications) — NFC-технология, которая позволяет реализовать обмен данными между устройствами, находящимися в непосредственной близости (несколько сантиметров) друг от друга. Такой подход позволяет создать «мобильный кошелек» и организовать его по принципу кредитной или дебетовой карточки.

PCI COMPLIANCY — сертификат соответствия стандарту PCI (Payment Card Industry standards compliance), выданный компанией SRC (Security Research & Consulting GmbH), лицензированным аудитором по сертификации на соответствие всем требованиям безопасности, установленным основными платежными системами VISA и MasterCard. Наличие данного сертификата предусматривает ежегодный аудит с выездом аудитора в офис компании и ежеквартальное сканирование всех систем на предмет уязвимостей.

PIN-КОД (СЕКРЕТНЫЙ КЛЮЧ, КЛЮЧ, КОД ДОСТУПА) — аналог собственноручной подписи, представленный в виде цифро-буквенной последовательности, закрытый реквизит карты участника платежной системы.

RSA — названный по первым буквам фамилий создателей (Rivest, Shamir и Adleman) стандарт шифрования данных и электронной подписи с публичным 1024-битовым ключом.

SEPA (The Single Euro Payments Area) — букв. «Единая платежная еврозона». SEPA является публичной политической инициативой по созданию единой интегрированной платежной среды для Европейской зоны. При SEPA европейские потребители, компании и другие экономические игроки будут в состоянии делать и получать платежи в евро (как внутри страны, так и через национальные границы) в те же сроки и на тех же условиях независимо от их местоположения. Плата за внутренние банковские переводы SEPA будет той же, что и цена международного перевода внутри еврозоны. Программа SEPA возглавляется Европейским платежным советом, который объединяет европейское банковское сообщество и поддержан Еврокомиссией (ЕС) и европейским Центральным банком (ЕЦБ).

**SWIFT** (Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication) — некоммерческое объединение со штаб-квартирой в Брюсселе. SWIFT в нынешнем виде — скорее не платежная система, а система обмена финансовыми сообщениями. Она облегчает межбанковскую передачу информации, но при этом предполагает наличие отдельной системы для осуществления платежа.

**WAP** (Wireless Application Protocol) — букв. «беспроводный прикладной протокол»: протокол, посредством которого закодированная в Сети информация приспособлена к использованию в мобильных устройствах, таких как мобильные телефоны или пейджеры.

**WEB-БРАУЗЕР** — программа клиента, которая запускается на компьютере конечного пользователя, связывая его с Интернетом.

**WEBMONEY KEEPER, WM KEEPER** — интерфейс для работы в системе WebMoney Transfer, клиентский программный модуль, безвозмездно полученный клиентом на Web-сервере системы и установленный на клиентском компьютере, реализующий набор алгоритмов учета и обращения WEBMONEY.

**WM-АТТЕСТАТ** — цифровое свидетельство, выдаваемое участнику WebMoney Transfer, предоставившему в Центр аттестации свои персональные данные (заверенные нотариусом или представителем Центра аттестации). Характеризует статус участника в системе.

**WM-ИДЕНТИФИКАТОР WMID** — уникальный идентификационный номер участника системы WebMoney Transfer, состоит из 12 цифр.

**WM-КОШЕЛЕК** — электронный счет для проведения операций с титульными знаками WebMoney. Номер кошелька, состоящий из 12 цифр с префиксом, служит платежными реквизитами владельца WM-идентификатора.

**АВТОРИЗАЦИЯ** — процедура, в результате которой удостоверяются права клиента, подтверждаются его поручения организатору системы по совершению сделок с участником системы и в результате которой возникают обязательства организатора системы перед клиентом и участником системы.

**АСИММЕТРИЧНЫЙ АЛГОРИТМ ШИФРОВАНИЯ** — алгоритм, использующий два математически связанных шифровальных ключа (Key Pair). Один ключ называется секретным (private Key) и хранится в недоступном месте. Другой ключ называется открытым (public Key) и свободно предоставляется



любым потенциальным пользователям. Связь между открытым и секретным ключами настолько сложна, что при условии достаточной длины ключей невозможно вычислить один ключ на основе другого. Как правило, отправитель использует открытый ключ получателя для шифрования данных. Только получатель имеет связанный секретный ключ для расшифровки этого сообщения. Один из наиболее известных алгоритмов — RSA. Достаточной длиной ключа для большинства применений на сегодняшний день считается 1024 бит.

**АУТЕНТИФИКАЦИЯ** — подтверждение подлинности, установление истинности информации исключительно на основе внутренней структуры самой информации независимо от информационного источника. В протоколе SSL аутентификация осуществляется путем проверки электронно-цифровой подписи. ЭЦП проверяемого субъекта может быть проверена с помощью его открытого ключа, но при этом создать корректную подпись можно, только обладая закрытым ключом субъекта, известным лишь владельцу (т.е. субъекту). Таким образом, зная открытый ключ клиента и предложив ему подписать блок данных, можно, проверив его подпись, точно его идентифицировать и аутентифицировать.

**БАНК** — кредитная организация, которая имеет исключительное право осуществлять в совокупности следующие банковские операции: привлечение во вклады денежных средств физических и юридических лиц, размещение указанных средств от своего имени и за свой счет на условиях возвратности, платности, срочности, открытие и ведение банковских счетов физических и юридических лиц. (ЗБД РФ).

**БИЛЛИНГ (ПРОЦЕССИНГ)** — программно-аппаратный комплекс, осуществляющий учет стоимости оказанных услуг на основе объема этих услуг и распределения затрат по пользователям.

**БИОМЕТРИЯ** — технология измерения и интерпретации личных черт людей в целях управления доступом вместо пароля или систем проверки удостоверения личности.

**ВИРТУАЛЬНАЯ КАРТА** — разновидность карты, представляющая собой совокупность реквизитов карты, необходимых и достаточных для ее активации и использования, а именно: номер и PIN-код.

**ГАРАНТ** — коммерческая или кредитная организация в системе WebMoney Transfer, обеспечивающая ввод/вывод средств

в/из системы по поручению владельцев WM-кошельков соответствующего типа.

**ГЛОБАЛИЗАЦИЯ** — процесс интеграции интернациональных рынков в результате прогресса в области коммуникаций и транспорта, либерализации торговли и появления новых конкурентов в развивающемся мире.

**ДЕБЕТОВАЯ КАРТА** — платежная карта, в которой сумма покупки дебетуется с банковского счета владельца карты или немедленно (онлайновая дебетовая транзакция), или в ближайшем возможном будущем (офлайновая дебетовая транзакция).

**ДИСИНТЕРМЕДИАЦИЯ** — практика исключения посредника в целях удобства, безопасности и ускорения оборота для потребителей. Реализуется в уходе от традиционных розничных каналов дистрибуции в пользу прямой продажи интернет-компаниями.

**ИНСТИТУТ ЭЛЕКТРОННЫХ ДЕНЕГ** — предприятие или любое другое юридическое лицо (иное, нежели кредитное учреждение, указанное в Директиве 2000/12/ЕС), которое выпускает средства платежа в форме электронных денег.

**ИНТЕРНЕТ** — децентрализованная публичная сеть распространения информации, доступная с компьютера.

**ИНТЕРНЕТ-ЭКОНОМИКА** — системно организованная структура взаимоотношений в сети Интернет между экономическими агентами. Включает в себя индустрию создания новых информационных технологий и продуктов, телекоммуникационные и провайдерские услуги, электронное предпринимательство, электронные рынки, электронные биржи, телебанкинг, телеработу и др. Развивается в соответствии со своими целями и критериями эффективности. (Дятлов.)

**ИНФОРМАЦИОННАЯ СИСТЕМА ОБЩЕГО ПОЛЬЗОВАНИЯ** — информационная система, которая открыта для использования всеми физическими и юридическими лицами и в услугах которой этим лицам не может быть отказано;

**ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ** — система методов и способов сбора, накопления, хранения, поиска и обработки информации на основе применения средств вычислительной техники.

**ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ПЕРСОНАЛЬНЫХ ДАННЫХ** — действия (операции) с персональными данными, совершаемые оператором в целях принятия решений или совершения иных действий, порождающих юридические последствия в отношении

субъекта персональных данных или других лиц либо иным образом затрагивающих права и свободы субъекта персональных данных или других лиц.

**КЛЮЧ** — бинарная последовательность, записываемая в памяти компьютера пользователя (на дискету или другой носитель). Ключ состоит из двух частей: секретного ключа и открытого ключа. Секретный ключ хранится только у пользователя, и используется при выполнении ЭЦП, шифрования, расшифрования. Открытый ключ может храниться на сервере сертификации системы и доступен по чтению всем пользователям системы. Открытый ключ используется для проверки ЭЦП, шифрования и расшифрования.

**КОНФИДЕНЦИАЛЬНОСТЬ ИНФОРМАЦИИ** — запрет на разглашение информации неуполномоченным лицам без предварительного письменного согласия участника или организатора платежной системы.

**КОНФИДЕНЦИАЛЬНОСТЬ ПЕРСОНАЛЬНЫХ ДАННЫХ** — обязательное для соблюдения оператором или иным получившим доступ к персональным данным лицом требование не допускать их распространение без согласия субъекта персональных данных или наличия иного законного основания.

**КОРПОРАТИВНАЯ ИНФОРМАЦИОННАЯ СИСТЕМА** — информационная система, участниками которой может быть ограниченный круг лиц, определенный ее владельцем или соглашением участников этой информационной системы.

**КРЕДИТНАЯ КАРТА** — платежная карта с предварительно установленным лимитом расходования, пользователь которой имеет выбор полностью оплачивать свой счет или совершать частичные платежи.

**КРЕДИТНАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ:** 1. Предприятие, деятельность которого состоит в принятии депозитов или других подлежащих возврату денежных средств от неограниченного круга лиц и предоставлении кредитов за свой счет. 2. Институт электронных денег, действующий в соответствии с Директивой 2000/46/ЕС от 18 сентября 2000 года (п. 1 ст. 1 Директивы о кредитных организациях).

**КРИПТОГРАФИЯ** — метод кодирования сообщений, при котором лишь легитимный получатель сможет их декодировать.

**МЕРЧАНТ** — сетевой розничный торговец, имеющий онлайн-электронный магазин

**МИКРОПЛАТЕЖИ** — мелкие платежи (максимальный размер в различных трактовках: от 25 центов до 10 долларов),

которые было бы нерентабельно обрабатывать традиционными платежными средствами.

**МОБИЛЬНЫЕ ПЛАТЕЖИ** — способ оплаты розничных услуг с помощью мобильного телефона.

**НЕБАНКОВСКАЯ КРЕДИТНАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ** — кредитная организация, имеющая право осуществлять отдельные банковские операции, предусмотренные настоящим Федеральным законом. Допустимые сочетания банковских операций для небанковских кредитных организаций устанавливаются Банком России. (ЗБД РФ)

**НЕМАТЕРИАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА** (intangible economy) — нефизические ресурсы и активы, в том числе квалификация персонала, опыт, репутация, имидж, отношения с клиентами и поставщиками, корпоративная память и культура.

**НОВАЯ ЭКОНОМИКА (ИНФОРМАЦИОННАЯ ЭКОНОМИКА)** — экономика, основанная на знаниях, в которой доминируют компьютерные, информационные и консалтинговые услуги. Возникла и сложилась в ходе процесса глобализации, развития информационных технологий и компьютерной революции, ставшей новым источником экономического роста.

**ОБМЕН ЭЛЕКТРОННЫХ ВАЛЮТ** — операция, осуществляемая на стороне обменного пункта: при обмене продаваемая вами (обмениваемая) электронная валюта перечисляется на счет обменного пункта в соответствующей электронной платежной системе, после чего электронная валюта, на которую осуществляете обмен, зачисляется на ваш счет в другой электронной платежной системе также со счета обменного пункта. Обмен осуществляется при помощи независимых обменных пунктов, самостоятельно устанавливающих курсы и определяющих условия обмена.

**ОДНОРАНГОВЫЕ СИСТЕМЫ** — системы торговли и платежей, в которых каждый участник системы может выступать в роли покупателя и продавца товаров и услуг и также в роли плательщика и получателя денег.

**ОТМЫВАНИЕ ДЕНЕГ** (Money laundering) — метод, с помощью которого средства, полученные преступным путем, вводятся в финансовую систему и превращаются в «чистые деньги», которые потеряли всякую видимую связь с лицом, стоявшим в начале сделки, и с криминальным происхождением средств.

*Альтернативное определение:* **ОТМЫВАНИЕ ДЕНЕГ** — действие по переводу незаконно полученных денег через зако-

но послушных людей или счета таким образом, чтобы их первоначальный источник не был отслеживаем.

**ОФШОРНЫЕ ЗОНЫ** — территории (целые государства или их отдельные части), в которых действует льготный порядок налогообложения. В большинстве случаев компании, зарегистрированные в офшорных зонах, вовсе освобождаются от налогов, уплачивая лишь символические пошлины и взносы.

**ПЕРСОНАЛЬНЫЕ ДАННЫЕ** — любая информация, относящаяся к определенному или определяемому на основании такой информации физическому лицу (субъекту персональных данных), в том числе его фамилия, имя, отчество, год, месяц, дата и место рождения, адрес, семейное, социальное, имущественное положение, образование, профессия, доходы, другая информация.

**ПЛАТЕЖНАЯ СИСТЕМА (ПС)** — это согласованный способ перевести стоимость от покупателя к продавцу в ходе сделки. ПС включают в себя набор правил, процедур, договорных отношений, технологий, методик расчета, внутренних и внешних нормативных актов, которые обеспечивает инфраструктуру для перевода денег от одного субъекта экономики (участника системы) другому.

Альтернативное определение: совокупность платежных инструментов, технических стандартов по передаче платежных сообщений и согласованных способов урегулирования требований между членами системы, включая использование уполномоченного клирингового института.

**ПОПОЛНЕНИЕ КАРТЫ ПЛАТЕЖНОЙ СИСТЕМЫ** — операция, результатом которой является увеличение текущего аванса по карте.

**ПРОБЛЕМА ДВОЙНОГО РАСХОДА (double spending problem)** — цифровые деньги состоят из некоторого числа бит. Есть некоторая вероятность, что эти деньги будут скопированы и их копии попадут в оборот. Платежная система с использованием электронных монет нуждается в механизмах, распознавания и предотвращения повторных платежей с использованием тех же самых денежных единиц.

**ПРОВЕРКА ЭЦП** — криптографическая процедура, позволяющая проверить целостность и определить подлинность электронного сообщения на основании открытого ключа и открытого электронного сообщения.

**ПРОТОКОЛ** — совокупность норм, определяющих правила коммуникации (интерпретации данных) между компьютерами одной сети.

**РАСПРОСТРАНЕНИЕ ПЕРСОНАЛЬНЫХ ДАННЫХ** — действия, направленные на передачу персональных данных определенному кругу лиц (передача персональных данных) или на ознакомление с персональными данными неограниченного круга лиц, в том числе обнародование персональных данных в средствах массовой информации, размещение в информационно-телекоммуникационных сетях или предоставление доступа к персональным данным каким-либо иным способом.

**РАСЧЕТЫ В СЕТИ** — имеются следующие основные модели:

- 1) предприятие — предприятие (B2B) — два предприятия проводят сделки через Интернет;
- 2) предприятие — потребитель (B2C): наиболее популярная форма, прямые розничные продажи. Пример — книготорговец Amazon.com с более 30 млн клиентов по всему миру;
- 3) потребитель — потребитель (C2C): сделки потребителей между собой с помощью третьего лица — провайдера. Пример — интернет-аукцион ebay.com;
- 4) потребитель — предприятие (C2B): потребители назначают свою цену на товары, предлагаемые предприятиями. Пример — Priceline.com (США): компания-брокер находит поставщика, желающего продать товар по цене покупателя;
- 5) коммерческие структуры — государство (B2G);
- 6) предприятие — работник (B2E): внутренний документооборот компании и т.д.

**РЕФАНД (Refund/Reversal)** — отмена платежа и возврат денежных средств на карточный счет плательщика.

**СЕКЬЮРИТИЗАЦИЯ** — конверсия различного рода обязательств в продаваемые на рынке ценные бумаги, формирование пулов займов для последующей продажи инвесторам.

**СЕНЬОРАЖ** — доход, получаемый государством непосредственно при эмиссии денег. Разница между себестоимостью производства купюр и их покупательной способностью оказывается чистым доходом эмитента (сеньора) и традиционно называется сеньоражем. Этот доход, в принципе, контролируется государством и используется в интересах исполнительной власти. Банковский сектор получает возможность присвоить часть дохода от эмиссионного увеличения денежной массы за счет использования практически «бесплатных» денежных остатков на расчетных и текущих счетах предприятий и предпринимате-

лей (и срочных депозитов при отрицательной реальной депозитной ставке). По оценкам, банковский доход от сеньоража в РФ в 1994-м — начале 1995 г. достигал 9—10% ВВП и к концу 1997 г. в результате ослабления инфляции и прекращения эмиссионного кредитования бюджета он понизился до 0,1—0,5% ВВП.

**СЕРТИФИКАТ КЛЮЧА ПОДПИСИ** — документ на бумажном носителе или электронный документ с электронной цифровой подписью уполномоченного лица удостоверяющего центра, которые включают в себя открытый ключ электронной цифровой подписи и которые выдаются удостоверяющим центром участнику информационной системы для подтверждения подлинности электронной цифровой подписи и идентификации владельца сертификата ключа подписи.

**СЕРТИФИКАЦИЯ** — (в системе Webmoney Transfer) подтверждение подлинности информационных объектов третьей стороной, не участвующей в процессе информационного обмена. С помощью описанной выше аутентификации можно удостовериться в подлинности источника сообщения при взаимодействии двух объектов. Однако для этого необходимо, чтобы взаимодействующие объекты до начала фактической передачи данных обменялись некоторой ключевой информацией. К этой информации относятся используемый для аутентификации алгоритм и ключ. Проблема возникает, когда необходимо убедиться в подлинности объекта, ранее не участвовавшего в информационном обмене. Единственным способом достичь этого является делегирование третьей стороне права подтверждения подлинности. Третья сторона называется «Центром сертификации». Для того чтобы убедиться в подлинности, Центр сертификации обменивается информацией с объектом, подлинность которого он подтверждает.

**СИНЕРГИЧЕСКИЙ ЭФФЕКТ** (греч. synergos — вместе действующий) — возрастание эффективности деятельности в результате соединения, интеграции, слияния отдельных частей в единую систему за счет так называемого системного эффекта (эмерджентности).

**СИСТЕМА РАСКРЫТИЯ ИНФОРМАЦИИ** — условия, порядок и процедуры взаимодействия регулирующих органов, раскрывателей информации и других организаций, имеющие целью обеспечение нахождения конкретной раскрываемой информации и публичного и свободного доступа к ней.

**СКРЕТЧ-КАРТЫ** (карты предоплаты) — популярное средство оплаты услуг. В России их выпускают все крупные интернет-провайдеры, а распространяют магазины, торгующие электроникой и сотовыми телефонами. На картах определенного денежного достоинства нанесены номер и PIN-код, скрытый стираемой полосой. Чтобы использовать карточку, нужно соскрести полосу (англ. *scratch* — «скрести») и ввести номер и PIN-карточки в систему, отслеживающую состояние вашего счета. Скретч-карты стали популярными из-за своей безопасности: они анонимны и не присоединены ни к какому банковскому счету.

**СМАРТ-КАРТА** — напоминает кредитную карту, но в отличие от нее имеет внутри микрочип, который позволяет смарт-карте хранить внутри информацию по счету (8000 байт и более), аккумулировать электронные деньги, выполнять идентификацию и иногда даже совершать мелкие вычисления.

**СООБЩЕСТВО** (*community*) — совокупность клиентов и пользователей платежной и (или) информационной системы. Термин чаще употребляется применительно к частным локальным денежным системам.

**СТАНДАРТ SET** (*Secure Electronic Transaction*) — «открытая, нейтральная, не имеющая собственника (*non-proprietary*), безлицензионная спецификация для обеспечения безопасности онлайн-сделок». Технология, разработанная платежными системами *Visa* и *MasterCard* для обеспечения безопасных платежей с помощью пластиковых карт через открытую сеть. SET — проведение операции в сети, при которой покупатель и продавец могут однозначно идентифицировать друг друга при совершении сделки, обменявшись цифровыми сертификатами. Это позволяет обеим сторонам удостовериться в правомерности осуществления операции другой стороной.

**ТИП WM-КОШЕЛЬКА** — префикс перед номером кошелька в системе *WebMoney Transfer*, обозначающий соответствие хранящихся на кошельке титульных знаков определенному типу обеспечения (валюты), предоставленному одним из Гарантов системы.

**ТИТУЛЬНЫЕ ЗНАКИ WEBMONEY** — универсальные учетные единицы, используемые для проведения расчетов в системе *WebMoney Transfer*.

**ХЭШ-ФУНКЦИЯ** (*ХЭШ, HASH, DIGEST*) — математическое преобразование, в результате которого для исходного сообщения произвольной длины формируется дайджест сообщения фиксированной длины, при этом практически по дайджесту



невозможно восстановить исходное сообщение, но любое изменение сообщения влечет за собой значительное изменение дайджеста. Один из наиболее известных алгоритмов — MD5, преобразующий сообщение любого размера в дайджест длиной 128 бит.

**ЦЕНТР СЕРТИФИКАЦИИ (ЦС)** — программно-аппаратный комплекс, реализующий функции выпуска сертификатов открытых ключей пользователей и списков отозванных сертификатов.

**ЭКВАЙЕР** — организация, где мерчант имеет счет, по которому происходит обработка сделок и кредитных платежей.

**ЭЛЕКТРОННАЯ ПЛАТЕЖНАЯ СИСТЕМА** (electronic payments system; electronic fund transfer system) (ЭПС) — 1) в широком смысле — система расчетов, заключения контрактов и перевода денег с помощью средств электронной коммуникации; 2) в узком смысле — комплекс аппаратных и программных средств, предназначенных для осуществления безналичных расчетов и других кредитно-финансовых операций. (Глоссарий-ру); 3) те платежные механизмы, в которых плательщик не присутствует в точке продажи или оказания услуги, при этом будучи соединен с какой-либо глобальной информационной инфраструктурой.

**ЭЛЕКТРОННАЯ ЦИФРОВАЯ ПОДПИСЬ (ЭЦП)** — реквизит электронного документа, предназначенный для защиты данного электронного документа от подделки, полученный в результате криптографического преобразования информации с использованием закрытого ключа. ЭЦП позволяет контролировать целостность электронного сообщения и однозначно определить его автора (владельца сертификата ключа подписи), а также установить отсутствие искажения информации в электронном документе. ЭЦП является электронным аналогом обычной подписи на бумажных документах. Свойства математического алгоритма создания и проверки ЭЦП являются гарантией невозможности подделки такой подписи посторонними лицами. При этом использование асимметричной криптографии позволяет обладателю секретного ключа подписать сообщение, а проверить — любому пользователю, который имеет соответствующий открытый ключ. При этом невозможно вновь переписать измененное сообщение, не имея секретного ключа. Таким образом, передавая сообщение и вместе с ним ЭЦП, можно гарантировать получателям неизменность документа и автора подписи.

**ЭЛЕКТРОННАЯ ТОРГОВЛЯ** (electronic commerce, e-commerce) — объединяет сервисы по обеспечению коммуникаций, безопасности и управления данными в целях автоматического взаимного обмена информацией между субъектами рынка.

**ЭЛЕКТРОННЫЕ ДЕНЬГИ** (electronic money, e-money, синонимы: «цифровая наличность» (e-cash), «цифровые деньги» (digital money), «электронная наличность» (digital cash), «электронная валюта» (digital currency и cybercurrency)) — в широком смысле — форма организации денежного обращения в ассоциации информационных сетей. (Глоссарий.ру); в узком смысле — электронное средство обмена, которое не имеет ни внутренней присущей ему стоимости, ни какого-либо следа физического существования. (Линч и Ландквист, 1996. С. 99.)

**ЭЛЕКТРОННЫЙ АНАЛОГ СОБСТВЕННОРУЧНОЙ ПОДПИСИ** — реквизит электронного документа, идентифицирующий лицо, подписавшее документ, определенный и используемый по соглашению сторон. Электронная форма сделки законна (п. 2 ст. 434 ГК), однако она должна быть заверена способом, являющимся аналогом собственноручной подписи уполномоченной стороны, обеспечив высокую степень аутентификации. Сейчас есть 2 варианта определения цифровой подписи. В 1-м варианте все электронные подписи должны отвечать законодательным требованиям о подписи. Во 2-м варианте электронная подпись имеет юридическую силу только в том случае, если она: 1) действительно принадлежит лицу, которое пользуется ею; 2) может быть проверена; 3) находится исключительно под контролем лица, которое пользуется ею; 4) связана с информацией таким образом, что в случае изменения информации подпись теряет силу. (Соболев.)

**ЭЛЕКТРОННЫЙ ДОКУМЕНТ** — информация, полученная одним из участников документооборота, по которой стороны предварительно пришли к соглашению: об электронных каналах, по которым она должна передаваться; о протоколах, используемых при передаче этой информации; о реквизитах этой информации.

**ЭЛЕКТРОННЫЙ КОШЕЛЕК** (digital wallet, e-wallet) — программное обеспечение, которое содержит ЭД — как обычный бумажник содержит чеки — а также информацию по кредитной карте, электронный сертификат, идентифицирующий авторизованного владельца карты, и иную личную информацию

пользователя, а затем по его команде загружает ее на сайты электронной торговли.

Альтернативное определение: перезагружаемая многоцелевая предоплаченная карта, которая может использоваться для малых розничных или иных платежей вместо монет.

**ЭЛЕКТРОННЫЙ СЕРТИФИКАТ** — онлайн-идентификатор, который помогает распознать покупателя, торговца или финансовый институт. Используется для шифрования информации. Э.с. — публичный ключ, электронным образом подписанный финансовым институтом, пользующимся доверием, для идентификации пользователя публичного ключа.

**ЭЛЕКТРОННЫЙ ЧЕК (e-check)** — онлайн-платежный процесс, в котором с помощью средств криптографии электронным образом выписывается и клирингуется чек путем дебетования и кредитования соответствующих счетов.

---

## БИБЛИОГРАФИЯ

### Официальные документы на русском языке

1. Закон Российской Федерации от 7 февраля 1992 г. № 2300-I «О защите прав потребителей».
2. Закон Российской Федерации от 23 сентября 1992 г. № 3523-I «О правовой защите программ для электронных вычислительных машин и баз данных».
3. Федеральный закон от 20 февраля 1995 г. № 24-ФЗ «Об информации, информатизации и защите информации».
4. Федеральный закон от 7 августа 2001 г. № 115-ФЗ «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма».
5. Федеральный закон от 10 января 2002 г. № 1-ФЗ «Об электронной цифровой подписи».
6. Федеральный закон от 22 мая 2003 г. № 54-ФЗ «О применении контрольно-кассовой техники при осуществлении наличных денежных расчетов и (или) расчетов с использованием платежных карт».
7. Федеральный закон от 29 декабря 2006 г. № 244-ФЗ «О государственном регулировании деятельности по организации и проведению азартных игр и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации».
8. Федеральный закон от 27 июля 2006 г. № 152-ФЗ «О персональных данных».
9. Постановление Правительства РФ от 24 июля 1998 г. № 832 «О Концепции инновационной политики Российской Федерации на 1998 – 2000 годы».

10. Постановление Правительства РФ от 28 января 2002 г. № 65 «О федеральной целевой программе «Электронная Россия (2002–2010 годы)».
11. Постановление Правительства РФ от 25 мая 2005 г. «Об утверждении Правил оказания услуг подвижной связи».
12. Постановление Правительства Москвы от 6 августа 2002 г. (с изменениями от 16 мая 2006 г.) № 602-ПП «О внедрении социальной карты для жителей города Москвы».
13. Письмо ФНС от 20 сентября 2006 г. № 06-9-10/332.
14. Письмо Минфина РФ от 20 января 2005 г. № 03-01-14/1-13.
15. Письмо Минобразования РФ от 3 декабря 2002 г. № 20-55-3851/20-01.
16. Приказ ГТК РФ от 3 августа 2001 г. № 757 «О совершенствовании системы уплаты таможенных платежей» (с изменениями и дополнениями).
17. Письмо ЦБ РФ от 28 ноября 2001 г. (в ред. от 16 января 2003 г.) «О рекомендациях по разработке кредитными организациями правил внутреннего контроля в целях противодействия легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма».
18. Письмо ЦБР от 5 апреля 2007 г. № 44-т «О проверке осуществления кредитными организациями идентификации клиентов, обслуживаемых с использованием технологий дистанционного банковского обслуживания (включая Интернет-банкинг)».
19. Положение ЦБР от 24 декабря 2004 г. № 266-П «Об эмиссии банковских карт и об операциях, совершаемых с использованием платежных карт».
20. Указание Банка России № 277-У «О порядке выдачи регистрационных свидетельств кредитным организациям — резидентам на осуществление эмиссии предоплаченных финансовых продуктов».
21. Указание ЦБ РФ от 1 марта 2004 г. «О порядке информирования кредитными организациями ЦБ РФ об использовании в своей деятельности Интернет-технологий».
22. Распоряжение Правительства Москвы от 25 июля 2006 г. № 1449-РП.
23. Распоряжение премьера Правительства Москвы от 7 августа 2001 г. № 715-РП «О проведении эксперимента по внедрению в эксплуатацию «Социальной карты москвича».

24. Распоряжение Мэра Москвы от 27 февраля 1998 г. № 188-РМ «О мерах по совершенствованию информационно-расчетных технологий с использованием пластиковых карт».
25. Решение ГМЭК от 18 декабря 2003 г. от 26.09.2002 (протокол № 4/76-2003, п. 6).

#### Книги на русском языке

26. *Аморозо Б.* О глобализации. Капитализм в XXI веке. Н. Новгород : ННГУ, 2000.
27. *Ануреев С.В.* Платежные системы и их развитие в России. М. : ФИС, 2004.
28. *Арсеньев Ю.Н., Шелобаев С.И., Давыдова Т.Ю.* Информационные системы и технологии. Экономика. Управление. Бизнес : учеб. пособие. М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2006.
29. *Афонина С.В.* Электронные деньги : учеб. пособие. СПб. : Питер, 2001.
30. *Баранов А.* Бонусные системы поощрения лояльности потребителя. Клуб МНОГО.ру, 2002. Режим доступа : <http://mpogo.ru>
31. *Братимов О.В., Горский Ю.М., Делягин М.Г., Коваленко А.А.* Практика глобализации: игры и правила новой эпохи. М. : ИНФРА-М, 2000.
32. *Васин Ю.В., Лаврентьев Л.Г., Самсонов А.В.* Эффективные программы лояльности. Как привлечь и удержать клиентов. М. : Альпина Бизнес Букс, 2005.
33. *Гейтс Б.* Бизнес со скоростью мысли. М. : Эксмо, 2006.
34. *Гуфан К.Ю., Иванков М.П.* Безопасность и эффективность электронных платежных систем в сети Интернет. М. : Московские учебники — СидиПресс, 2007.
35. *Демин А.И.* Информационная теория экономики: Макромодель. М. : Палев, 1996.
36. *Иванова Н.И.* Национальные инновационные системы. М. : Наука, 2002.
37. *Инновационная экономика / под общ. ред. А.А. Дынкина и Н.И. Ивановой.* М. : Наука, 2001.
38. *Иноземцев В.Л.* За пределами экономического общества. М. : Academia, 1998.
39. *Информационно-сетевая экономика в XXI веке / под ред. С.А. Дятлова, В.П. Колесова, А.В. Толстопятенко.* М.; СПб. : ТЕИС, 2001.

40. Кастельс М. Галактика Интернет. Екатеринбург : У-Фактория, 2004.
41. Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура. М. : ГУ ВШЭ, 2000.
42. Киселев В.В. Управление банковским капиталом: теория и практика / Российская академия предпринимательства. М. : Экономика, 1997.
43. Мегатренды мирового развития / под ред. М.В. Ильина, В.Л. Иноземцева. М. : Экономика, 2001.
44. Минс Г., Шнайгер Д. Метакапитализм и революция в электронном бизнесе. М. : Альпина Паблишер, 2001.
45. Мовсесян А.Г. Транснационализация в мировой экономике. М. : Логос, 2001.
46. Муравьева А.В. Банковские инновации: Мировой опыт и российская практика : монография. М. : МГПУ, 2005.
47. Неоэкономика: очерки теории и методологии / под ред. А.В. Бузгалина. М. : ТЕИС, 2003.
48. Нижегородцев Р.М. Теоретические основы информационной экономики. Владикавказ : Проект-Пресс, 1998.
49. Новая постиндустриальная волна на Западе: антология / под ред. В.Л. Иноземцева. М. : Academia, 1999.
50. Опыт конкуренции в России: причины успехов и неудач / под ред. А.Ю. Юданова. М. : КНОРУС, 2008.
51. Орлов А.В. Как создать электронный магазин в Интернет. М. : Новый издательский дом, 2004.
52. Пороховский А.А. Вектор экономического развития. М. : ТЕИС, 2002.
53. Предоплаченные инструменты розничных платежей — от дорожного чека до электронных денег. М. : ЦИПСИР, 2007.
54. Рудакова О.С. Банковские электронные услуги: учеб. пособие. М. : Банки и биржи: ЮНИТИ, 1997.
55. Самсонов А.В. Эффективные программы лояльности. Как привлечь и удержать клиентов. М. : Альпина Бизнес Букс, 2005.
56. Соколова А.Н., Геращенко Н.И. Электронная коммерция: мировой и российский опыт. М. : Открытые системы, 2000.
57. Стрелец И.А. Новая экономика и информационные технологии. М. : Экзамен, 2003.
58. Хайек Фридрих А. Частные деньги. М.: Ин-т нац. модели экономики, 1996.
59. Шелл Р. Установи свои правила, иначе это сделает конкурент. М. : Секрет фирмы, 2005.

60. Эрроу К. Информационная экономическая теория. М. : Наука, 1994.

#### Диссертационные работы на русском языке

61. Генкин А.С. Реализация экономических интересов частной и национальной денежной системе : автореф. дис. ... д-ра экон. наук. М. : Фин. академия при Правительстве РФ, 2006.
62. Егиазарян Ш.П. Электронные деньги в современной системе денежного оборота : автореф. дис. ... канд. экон. наук. М. : Фин. академия при Правительстве РФ, 2000.
63. Коптюбенко Д.Б. Квазиденьги: становление, особенности функционирования и перспективы развития : автореф. дис. ... канд. экон. наук. М. : ГУ-ВШЭ, 2007.
64. Кочергин Д.А. Рынок электронных денег в России: структура и особенности функционирования : автореф. дис. ... канд. экон. наук. СПб. : СПбГУ, 1999.
65. Луцаев Д.Ф. Частные квазиденьги (денежные суррогаты) в современной экономике : автореф. дис. ... канд. экон. наук. Красноярск, 1999.
66. Новоселова Л.А. Проблемы гражданско-правового регулирования расчетных отношений : автореф. дис. ... д-ра юрид. наук. М. : МГУ, 1997.
67. Станицкий С.С. Мобильные деньги как средство осуществления расчетов в информационной экономике : автореф. дис. ... канд. экон. наук. М. : РГГУ, 2003.

#### Статьи на русском языке

68. ChronoPay вступил в Российский Союз Туриндустрии // MoneyNews. 2007. 17 декабря. Режим доступа : <http://moneynews.ru/default.asp?view=1052>
69. ChronoPay и TAIS предложили решение проблемы онлайн-бронирования и оплаты электронных билетов // MoneyNews. 2007. 20 нояб. Режим доступа : <http://moneynews.ru/article.asp?view=14360>
70. HSBC глобализует деятельность платежной системы Yahoo! PayDirect // Компьюлента. 2001. 31 июля.
71. JCB: Япония, АТР, далее везде? // ПЛАС. 2004. № 5.
72. PayCash: с электронными платежами в России проблем больше нет? // Мир Internet. 2000. № 5.



73. SMS-оплата — быстро, но противозаконно // Электронные платежи. 2007. 1 марта.
74. VISA COPAC: решение для России? Режим доступа : <http://bizcom.ru/rus/bt/1997/nr4/25.htm>
75. *Авгенин В.* Телеплатируем и телепортируем. // Owebmoney. 2006. 10 апр. Режим доступа : <http://owebmoney.ru/articles/opinion7.shtml>
76. *Ализар А.* Прощайте, бумажные деньги? // Вебпланета. 2006. 2 фев. Режим доступа : <http://webplanet.ru/archive/2006/02/2>
77. *Анатолий Аксаков.* В России нет специального законодательства о платежной системе и расчетах // MoneyNews. 2008. 11 янв. Режим доступа : <http://moneynews.ru/article.asp?view=14829>
78. АРБР оказала медвежью услугу вендинговому бизнесу? // MoneyNews. 2007. 22 фев. Режим доступа : <http://moneynews.ru/article.asp?view=10398>
79. *Артемов С.* ЦБ против машин // Коммерсантъ. 2007. 6 сен.
80. *Бабагаева В.* Лучшие дисконтно-накопительные программы Москвы // РБК daily. 2007. 15 фев.
81. Бесконтрольные e-money: онлайн-преступные схемы // Point. 2006. 13 авг. Режим доступа : <http://www.point.ru/techno/2006/08/13/124>
82. *Билловец А.* Visa запускает новую платформу для мобильных платежей // UABanker.net. 2007. 25 янв. Режим доступа : [http://www.uabanker.net/daily/2007/01/012507\\_1110.shtml](http://www.uabanker.net/daily/2007/01/012507_1110.shtml)
83. Битва при терминалах // Коммерсантъ-Деньги. 2007. 19 нояб.
84. *Божко М.* Магазины заставят принимать пластиковые карты // РБК daily 2006. 17 марта.
85. Борьба с взб-преступниками в США: нет «имени» — нет проблемы // ОХРАНА.ru 2003. 7 марта.
86. *Бояренко И.* NFC — технология, которая объединяет // ПЛАС. 2007. № 7.
87. *Брюквин Ю.* «Пэйкэш» забрался в американские киоски // Дело. 2002. 27 мая.
88. *Бузин А.* История электронных платежей // Newsway. 2006. 2 авг. Режим доступа : <http://www.newsway.ru/print/news/709>

89. *Быстров Л.В., Филиппов Н.В.* Дисконтные системы: терминология, классификация, стандарты деятельности на потребительском рынке // Мир карточек. 2001. № 1—2.
90. В Европе запущена единая платежная система // MoneyNews. 2008. 28 янв. Режим доступа : <http://moneynews.ru/article.asp?view=14971>
91. В России может появиться единая для всех регионов социальная карта // Российская газета. 2006. 23 дек.
92. *Вайнштейн Б.* Интернет как фактор общественных трансформаций // МЭиМО. 2002. № 7.
93. *Веретенников Ю., Хуторных Е.* Мимо банка // Бизнес. 2005. 20 дек.
94. *Владимир Лопатин.* В 2008 году мы продолжим региональную экспансию» // MoneyNews. 2008. 22 янв. Режим доступа : <http://moneynews.ru/article.asp?view=14902>
95. Гиганты сотовой связи предлагают безопасные мобильные платежи // Internet.ru 2003. 27 фев.
96. *Гладков М.* Бизнес на оплате // Деловой Петербург. 2007. 23 нояб.
97. *Глушенков А.* Электронные платежи и чем они отличаются от электронных денег. // Режим доступа : [http://skyfamily.ru/idea/3/120\\_1.htm](http://skyfamily.ru/idea/3/120_1.htm)
98. *Глуценко Г.И., Пономарев В.А.* Официальные системы денежных переводов // Режим доступа : <http://bankdelo.ru/06Роп01.htm>
99. *Грановский Ю.* Интернет-деньги уже в продаже. Соскребите их с e-port // Ведомости. 2000. 6 июля.
100. *Грачева М.* Центральные банки в эпоху электронных денег: потеря былого могущества? // Мир электронной коммерции. 2001. № 1.
101. *Данилкин И.* Недобанкинг // MoneyNews. 2007. 31 мая. Режим доступа : <http://moneynews.ru/article.asp?view=11827>
102. *Дементьев А.* Visa «мобилизуется» // РБК daily. 2007. 30 марта.
103. *Дарахвелидзе П.* WebMoney Transfer принадлежит не менее 70% рынка // MoneyNews. 2007. 25 дек. Режим доступа : <http://moneynews.ru/article.asp?view=14728>
104. *Дарахвелидзе П.* Пора понять, что банковские правила и стандарты взаимоотношений банка с покупателем и продавцом — это прошлый век. Режим доступа : <http://cnews.ru/reviews/free/payments/int/webmoney/>.

105. Дарахвелидзе П. Средства, хранящиеся в WMG, не будут таять со временем // MoneyNews. 2007. 31 июля. Режим доступа : <http://moneynews.ru/article.asp?view=12947>
106. Дорофеева А. Платежным терминалам объявили амнистию // Коммерсантъ. 2007. 16 нояб.
107. Дорофеева А., Киселева Е. Милиция искоренит терминальный элемент // Коммерсантъ. 2007. 13 нояб.
108. Дорохов Р. Проверка платежей // Ведомости. 2007. 13 нояб.
109. Дорохов Р., Голицына А., Дзядко Т. Полуночный платеж // Ведомости. 2008. 7 фев.
110. Достов В. Internet: «новые деньги» или новые бизнес-модели? // Компьютерра. 1999. № 46.
111. Дятлов С.А. Макропропорции Интернет-экономики // Материалы Всероссийской объединенной конференции «Технологии информационного общества: Интернет и современное общество». СПб.: 2000.
112. Евсюков Д. Электронные деньги как новая составляющая кредитно-денежной системы // ЭКО: экономика и организация промышленного производства. 2002. № 5. С. 51—66.
113. Егуазарян Ш. Влияние электронных денег на денежно-кредитную политику // Бюллетень финансовой информации. 1999. № 10. С. 83—86.
114. Егуазарян Ш. Понятие электронных денег // Банки и технологии. 1999. № 3. С. 72—76.
115. Егоров М.И. О некоторых проблемах платежей в Интернете // Режим доступа : <http://payments.ziby.net/mneniya.html>
116. Егорова А.М. Интернет-банк в мировом масштабе // e-Finance. 2002. № 451.
117. Емельянова Т. Денежные потоки легализуются // Независимая газета. 2006. 14 авг.
118. Ефремкина О.В. Электронная цифровая подпись в ЕС (правовой аспект) // Глобалистика: Энциклопедия. М., 2003.
119. Иванов В. Интернет-банкинг: проблемы и решения. // Режим доступа : <http://internetfinance.ru/publications/read/86.stm>
120. Иванов В., Угына В. Банки и клиенты: вне времени и пространства // Банковские технологии. 2003. № 5. С. 34—38.
121. Ионов В. Не отходя от кассы // Банковское обозрение. 2005. № 1.

122. *Кагеев Д.Н.* Информационные технологии и электронные коммуникации // ИТЭК. Курс лекций. Режим доступа : [http://emf.ulstu.ru/metod/ИТЕК/chast\\_7.htm](http://emf.ulstu.ru/metod/ИТЕК/chast_7.htm)
123. *Капур Д., Макхейл Д.* Прибыльная миграция // Pro and contra. 2005. Июль — авг.
124. *Кирьян П.* Идет либерализация рынка денежных переводов — Николай Гусман // РБК daily. 2006. 19 мая.
125. *Кодачигов В., Дорофеева А., Хогонова А.* Счета за связь дополняют товарами и услугами // Коммерсантъ. 2008. 28 фев.
126. *Козловский В.* Страшный сон американских штатов. Интернет лишает денег местные бюджеты // Время Новостей. 2001. № 39.
127. *Колосов В.* Электронные деньги и их правовая природа, или электронные платежные системы и закон // MoneyNews. 2007. Режим доступа : <http://moneynews.ru/article.asp?view=11411>
128. *Королев И.* Дележ мобильного кошелька // Московские Новости. 2007. 31 нояб.
129. *Коротов П.* Электронные деньги — PayCash и WebMoney Transfer. Режим доступа : [http://business-site.ru/articles/ps\\_em.htm](http://business-site.ru/articles/ps_em.htm) — 2001
130. *Кочергин Д.* Проблемы интерпретации электронных денег // Банковское дело. 2005. № 12; 2006. № 1.
131. *Кочергин Д.* Формальная и сущностная характеристика электронных денег // Вестник СПбГУ, 2001.
132. *Кочергин Д.А.* Эволюция электронных наличных в контексте развития денежных свойств // Финансовый мир./ под ред. В.В. Иванова, В.В. Ковалева. Вып. 1. М. : Проспект, 2002.
133. *Кочуев Н.* Электронные деньги Мондекс // Семинар ЦИТ. 1996.
134. *Кошкина Э.* Google выпустит электронные деньги // Компьюлента. 2005. 20 июня.
135. *Красногорова Т.* В мире может появиться еще одна мировая валюта // Новый Регион. 2007. 23 марта.
136. *Лессиг Л.* Настоящие законы виртуального пространства // Режим доступа : <http://osp.ru/resource/interview/1999/lessig.htm>
137. *Логинов В.* Миллиарды на микроплатежи // Стандарт. 2006. 16 окт.

138. *Лопатин С.* Электроденьги // Режим доступа : [http://compdoc.ru/network/internet/digit\\_money/](http://compdoc.ru/network/internet/digit_money/)
139. *Лыкова Е.* Банк с кнопками и зуммером // Банковское обозрение. 2004. № 9.
140. *Мартьянова Т.* Бум «магазинного» экспресс-кредитования завершился. Начался бум кредитных карт // Банковское обозрение. 2007. № 5.
141. *Мартьянова Т.* Т-защита в банках в обход закона // Банковское обозрение. 2004. № 10.
142. *Мельянцеv В.* Информационная революция — феномен «новой экономики» // МЭ и МО. 2001. № 2.
143. *Мовсесян А.* Будущее транснационализации в глобализирующемся мире // Общество и экономика. 2000. № 8.
144. *Москалюк А.* PayPal закрыт, да здравствует PayPal // Компьютерное Обозрение. 2004. 9 нояб.
145. Москвичи будут платить за парковки карточками // Lenta.ru, 2005. 19 апр. Режим доступа : <http://www.lenta.ru/news/2005/04/19/parking/>.
146. *Муравьева А.В.* Банковские инновации: факторный и структурный анализ информационных технологий // Банковские услуги. (Спец. выпуск). 2004. № 9.
147. *Наиля Замашкина.* Конкуренция с PayPal неизбежна // MoneyNews. 2008. 8 фев. Режим доступа : <http://moneynews.ru/article.asp?view=15257>
148. *Найшуль В.А.* Многовалютные конкурентные денежные системы // Доклад на экспертном совете Рабочего центра экономических реформ правительства РФ. 1992. 19 марта.
149. *Некрасов В.Н., Григорьева Ю.Ю.* Государственное регулирование как фактор развития российской интернет-экономики. Режим доступа : <http://rkxi.ru/student/materials/0601/grigorieva/04.shtml>.
150. *Новикова Л.* Банки не хотят отдавать коммунальные платежи // РБК daily. 2006. 14 апр.
151. *Панина Т.* Юань плюс иена равняется акю // Российская газета. Федеральный выпуск. 2005. 25 окт.
152. *Парамонов В.* Google запустила собственную платежную систему // Компьюлента. 2006. 29 июня.
153. *Паринов С.И., Яковлева Т.И.* Экономика 21-го века на базе интернет-технологий. // Режим доступа : <http://rvles.ieie.nsc.ru/parinov/economy21.htm>

154. *Платонов Е., Кузнецов В.* Современная интерпретация понятия «электронные деньги»: модель денежных обязательств // *Деньги и кредит.* 2002. № 9.
155. «РБК Банк» — новое слово в банковских интернет-платежах // *MoneyNews.* 2007. 23 нояб. Режим доступа : <http://moneynews.ru/article.asp?view=14385>
156. *Pug Н.* Интернет устраняет технологический барьер в управлении рисками // *Финансист.* 2000. № 1.
157. Российские власти возьмутся за регулирование «электронных денег» в Интернете? // *MoneyNews.* 2008. 18 фев. Режим доступа : <http://moneynews.ru/article.asp?view=15390>
158. Россияне чаще всего покупают в Сети книги и электротехнику // *РБК daily.* 2008. 30 янв.
159. *Рощанский А.* «Бизнес по приему платежей». Использование собственного процессинга — плюсы и минусы // *MoneyNews.* 2007. 8 мая. Режим доступа : <http://moneynews.ru/article.asp?view=11388>
160. *Самуил Горелик.* «Яндекс.Деньги» сильно поддержали нас на первоначальном этапе // *Moneynews.* 2007. 24 окт. Режим доступа : <http://moneynews.ru/article.asp?view=14117>
161. *Сарьян В., Акбашев Б., Шваров Е., Лecomцев И., Журихин Д.* SIM-карты в сфере мобильных платежей // *Connect! Мир Связи.* 2006. № 2.
162. *Сарьян В.К., Золотарев О.А., Соболев А.А. и др.* Юридические схемы совершения платежных операций с использованием сетей сотовой связи // *Мир карточек.* 2005. № 5.
163. Сбербанк поборется за 2% абонентов мобильных операторов // *ComNews.* 2007. 23 мая. Режим доступа : [http://ehobbi.info/2007/05/23/print:page,1,sberbank\\_poboretsja\\_za\\_2\\_abonentov\\_mobilnykh\\_operatorov.html](http://ehobbi.info/2007/05/23/print:page,1,sberbank_poboretsja_za_2_abonentov_mobilnykh_operatorov.html)
164. Светлое будущее мобильных микроплатежей // *MoneyNews.* 2008. 20 фев. Режим доступа : <http://moneynews.ru/article.asp?view=15417>
165. *Сенченко Н.* WebMoney 2006: итоги года // *Owebmoney.* 2006. 28 дек. Режим доступа : <http://owebmoney.ru/2006.shtml>
166. *Сенченко Н.* Анатомия Paymer // *Owebmoney.* 2005. 27 июня. Режим доступа : <http://owebmoney.ru/paymer.shtml>
167. *Сенченко Н.* История WebMoney: 7 лет спустя // *Owebmoney.* 2005. 24 нояб. Режим доступа : <http://owebmoney.ru/history.shtml>

168. Сенченко Н. Кое-что о ТЕЛЕПАТии-2 // Owebmoney 2007. 12 авг. Режим доступа : <http://owebmoney.ru/telepat2.shtml>
169. Соболев А.А. Система PayCash для юридических и физических лиц. Режим доступа : [http://tavrich.ru/rus\\_elcommerce/paycash.asp](http://tavrich.ru/rus_elcommerce/paycash.asp)
170. Тайлакова С.В. Информация как экономическая категория // Российский экономический журнал. 2000. № 3.
171. Тальская М. Рубль не будет одной из мировых резервных валют // Эксперт. 2006. №14.
172. Танзи В. Глобализация и работа «фискальных термитов» // Финансы и развитие. 2001. № 1.
173. Тетерин В. Электронная подпись и наличные в законодательстве РФ и ЕС // Интернет-Финансы. Режим доступа : <http://i2r.ru/article.shtml?id=16737>
174. Тоффлер О., Тоффлер Х. Новая экономика. Все еще впереди // The Wall Street Journal. 2001. 29 March. Режим доступа : <http://vedomosty.ru>
175. Трофимова Е. Рубль никогда не станет мировой резервной валютой // Утро. 2006. 21 июля. Режим доступа : <http://www.utro.ru/articles/email/2006/07/21/567599.shtml>
176. Трутнев О. «Ростикс» объели «почетные гости» // РБК daily. 2006. 03 фев.
177. Тюрюканова Е. Денежные переводы мигрантов: беда или благо? // Демоскоп Weekly. 2005. № 223 – 224.
178. Унгур Д. Инструменты для розничных платежных систем // Банкаускі веснік. 2004. Липень.
179. Федотов А. Решение для «транснациональных русских» // Компьютерра. 2000. 27 июня.
180. Форум e-5 2007: совершенствование нормативной базы + новые каналы доставки // ПЛАС. 2007. № 7.
181. Хилько В. Минсвязи одобрило сотовые кошельки // Коммерсантъ Телеком. 2007. 17 нояб.
182. Ходжсон Дж. Социально-экономические последствия прогресса знаний и нарастания сложности // Вопросы экономики. 2001. № 8.
183. Чайку зовут на помощь // Газета. 2007. 23 окт.
184. Черный Р. Нацбанк подкупает мобильностью // Коммерсантъ Украина. 2007. 27 нояб.
185. Черелко К. Мобильные платежи стремятся к унификации // Onliner. 2004. 27 янв. Режим доступа : <http://www.onliner.ru/news/27.01.2004/11.28/print>

186. Шамраев А.В. Денежная составляющая платежной системы: правовой и экономический подходы // Деньги и кредит. 1999. № 3, 7; 2000. № 4.
187. Шамраев А.В. Электронные чеки: зарубежный опыт регулирования и возможности его применения в России // Расчеты и операционная работа в коммерческом банке. 2006. № 3.
188. Шипилов А. Порог невинности // MoneyNews. 2007. 1 июня. Режим доступа : <http://moneynews.ru/article.asp?view=11849>
189. Шипилов А. Своя чужая карта (Блоха под молотком 2) // MoneyNews. 2006. 12 окт. Режим доступа : <http://moneynews.ru/article.asp?view=7553>
190. Шипилов А. Эрзац-деньги. // MoneyNews. 2006. 30 окт. Режим доступа : <http://moneynews.ru/article.asp?view=7840>
191. Электронные деньги заменит Интернет-трафик? Режим доступа : <http://spbpro.ru/showthread.php?t=1324>
192. Электронные деньги и страна восходящего солнца // Правда. 2002. 21 окт. Режим доступа : [http://www.pravda.ru/science/2002/6/19/52/1563\\_.html](http://www.pravda.ru/science/2002/6/19/52/1563_.html)
193. Электронные платежи: игроки готовятся к битве с ЦБ // MoneyNews. 2007. 5 марта. Режим доступа : <http://moneynews.ru/article.asp?view=10533>
194. Юрьев Р. Американцы готовы к мобильным платежам // Банкир.Ру. 2006. 10 авг. Режим доступа : <http://bankir.ru/analytics/it/3/58882>
195. Юровицкий В. Конец нала // МН-ЛЮДИ. 2007. № 13.
196. Яцевич А.В. Возможности Интернет для рынка банковских услуг. Приложение V. Электронные деньги // СПбГУЭФ. Кафедра банковского дела. 2001. Май—июнь.

#### Официальные документы на иностранных языках

197. Bank for International Settlements. Implications for Central Banks of the Development of Electronic Money. Basel, 1996.
198. Bank for International Settlements, Committee on Payment and Settlement Systems. Survey of Electronic Money Developments. Basel, 2000.
199. BIS, Statistics on Payment and Settlement Systems in Selected Countries, 2005, 2006.
200. Department of Justice Canada Solicitor General Canada. Electronic money laundering: An Environmental Scan. 1998. Oct.



201. Deutsche Bank Research. Electronic money — the payment instrument of the future? 2001. March.
202. European Central Bank. Blue Book — Payment and securities settlement systems in accession countries. 2002. Aug. European Central Bank. Report on Electronic Money. 1998 // [www.ecb.int/emi/pub/pdf/ar97/](http://www.ecb.int/emi/pub/pdf/ar97/)
203. European Central Bank. Opinion on Electronic Money and on Credit Institutions. 1999.
204. Directive No 1999/93/CE of 13 December 1999 // OJ 2000 L 13.
205. Directive of the European Parliament and of the Council 2000/46/EC of 18.09.2000 «On the taking up, pursuit of and prudential supervision of the business of electronic money institutions» (OJ L 275, 27.10.2000).
206. Directive of the European Parliament and of the Council 2000/28/EC of 18.09.2000 amending Directive 2000/12/EC «On the taking up and pursuit of the business of credit institutions» (OJ L 275, 27.10.2000. P. 37).
207. Draft Uniform Rules on Electronic Signatures // United Nations Commission on International Trade Law. Working Group on Electronic Commerce. Thirty-sixth session. New York, 2000. 14—25 Feb.
208. Glossary of Terms Used in Payments and Settlement Systems. Committee on Payment and Settlement Systems. Bank for International Settlements, 2003. March.
209. Financial Services Regulation, HM Treasury. Implementation of the Electronic Money Directive: a Regulatory Impact Assessment 2002. 13 March.
210. HM Treasury. Competition in Payment Systems. 2000. Dec. // [www.hm-treasury.gov.uk/pub/html/reg/pay.html](http://www.hm-treasury.gov.uk/pub/html/reg/pay.html)
211. Institutional payment systems and the Internet // FIWG Issues Paper. Preliminary Draft // [www.fininter.net/payments/payissuespaperpt.htm](http://www.fininter.net/payments/payissuespaperpt.htm)
212. Working Group on European Union Payments Systems. Report to the Council of the European Monetary Institute on Prepaid Cards. 1994.
213. Ministeriele regeling houdende de aanwijzing van representatieve organisaties ter uitvoering van artikel 1, eerste lid, onderdeel d, van de Wet toezicht kredietwezen 1992 (Regeling aanwijzing representatieve organisaties Wtk 1992), 19 juni 2003/ Nr. FM 2003-0840 U, Directie Financiële Markten

## КНИГИ НА ИНОСТРАННЫХ ЯЗЫКАХ

214. *Bell D.* The Coming of Post-Industrial Society. A Venture in Social Forecasting. New York, 1976.
215. *Brzezinski Zb.* The Story of the Information Technology Revolution. Cambridge University Press, 1988.
216. *Dorn, J.* (ed.) The Future of Money in the Information Age. The Cato Institute, 1997.
217. *Drucker P.F.* Post-Capitalist Society. New York, Harper-Collins Publishers, 1995.
218. *Drucker P.* The New Realities. New York : Harper&Collins, 1998.
219. Electronic Money Sourcebook Instrument. 2002.
220. *Klein S.* Hurdenlauf electronic cash. Die Entstehung eines elektronischen kartengestützten Zahlungssystems als sozialer Proze. Molln: Steinau, 1997.
221. *Lietaer B.* The Future of Money: Creating New Wealth, Work, and a Wiser World. Century, 2001.
222. *Lynch D.C., Lundquist L.* Digital Money: the new area of Internet commerce. 1996.
223. *Ohmae K.* The Evolving Global Economy: Making Sense of the New World Order. Boston, MA: Harvard Business School Press, 1995.
224. *O'Mahony D., Peirce M., Tewari H.* Electronic payment systems. Artech House, Inc. 1997.
225. *Ondrus J.* Mobile Payments: A Tool Kit For A Better Understanding Of The Market. — INFORGE — Ecole des HEC, University of Lausanne, 2004.
226. Speedfacts Online Research GmbH. mBanking — The Future of Personal Financial Transaction? Frankfurt, 2001.
227. *Toffler A.* The Third Wave. New York, 1980.
228. *Wriston W.* The Twilight of Sovereignty: How the Information Revolution Is Transforming Our World, 1992.
229. *Young K.* Caught in the Net: How to Recognize the Signs of Internet Addiction-And a Winning Strategy for Recovery. — John Wiley&Sons, 1998.

## СТАТЬИ НА ИНОСТРАННЫХ ЯЗЫКАХ

230. Association of E-money Institutions in the Netherlands. The Electronic Money Directive: Recapitulation and outlook. — Working paper for the GTIAD-meeting of November 27, 2003. Amsterdam, 2003, 24 Nov.

231. *Anderson M.A.* The Electronic Check Architecture. 1998. 29 Sep.
232. *Andrade P.* At Starbucks, Songs of Instant Gratification // *New York Times*. 2007. 1 Oct.
233. Are shoppers short-changed by loyalty schemes? // *Times*. 2004. 10 Jan.
234. *Ashton J.* Banking on a coup by text message // *Sunday Times*. 2007. 2 Dec.
235. *Bick J.* When PayPal Becomes the Back Office, Too // *NYT*. 2005. 18 Dec.
236. *Birch D.* E-money gets a jumpstart. How you can mint your own digital money // *Guardian*. 2002. 25 Apr.
237. *Blakely R.* Google looks at payments by mobile phone // *Times Online*. 2007. 3 Sep.
238. *Blakeley R.* Google mobile patent points to new take on 'pay as you go' // *Times*. 2007. 4 Sep.
239. *Bohle K., Riehm U.* Elektronisches Geld und Internet-Zahlungssysteme. Innovationen, Mythen, Erklärungsversuche // *TA-Datenbank-Nachrichten*. 1998. No. 2.
240. *Bortner M.* Cyberlaundering: Anonymous Digital Cash and Money Laundering // Presented as final paper for a seminar at the University of Miami School of Law. 1996
241. Boston Consulting Group. Payments in a Virtual World: Capturing the e-commerce opportunity. 2000. Feb.
242. *Brands S.* An Efficient Off-line Electronic Cash System Based on the Representation Problem // Technical paper. 1991.
243. *Bridge M.* Pay by cash, card or phone // *Times*. 2007. 29 Dec.
244. *Chakravorti S.* Why Has Stored-Value Not Caught On? 2004.
245. *Chaum D.* Achieving Electronic Privacy // *Scientific American*. 1992. Aug. P. 96—101.
246. *Chaum D.* Online Cash Checks // *Cypherpunks-list #6929* 1993. 2 Nov.
247. *Chaum D.* Security without Identification: Transaction Systems to make Big Brother Obsolete // *Communications of the ACM*. 1985. Oct. 28. P. 1030—1044.
248. *Chaum D.* Privacy and Social Protection in Electronic Payment Systems // *Cato Institute's 14th Annual Monetary Conference*. 1996. 23 May. Ch. 12.
249. *Chaum D.* Privacy Protected Payments: Unconditional Payer and/or Payee Anonymity // *Smart Card 2000*. North-Holland, 1989. P. 69—92.

## ПЛАНЕТА WEB-ДЕНЕГ В XXI ВЕКЕ

- Clarke R. Net-Based Payment Schemes // 1996. Dec. [www.nu.edu.au/people/Roger.Clarke/](http://www.nu.edu.au/people/Roger.Clarke/).
1. Cohen B.J. Electronic Money: New Day or False Dawn? // International Studies Association Working Papers. 2000. March.
2. Cook T. Smart Cards // Independent Banker. 1998. Feb.
3. Crowley D. Mirpuri in counterclaim over Trintech legal action // The Sunday Times. 2003. 10 Aug.
254. Dash E. Visa Agrees to Pay Amex \$2.1 Billion to Settle Suit // NYT. 2007. 8 Nov.
255. Electronic money laundering: An Environmental Scan // Department of Justice Canada. 1998. Oct.
256. Enterprise Network: All credit to his e-payment system // Sunday Times. 2006. 9 Apr.
257. E-retailers Increase Alternate Payment Options // USA Today. 2007. 12 Nov.
258. The Euro as the World's Reserve Currency: A Progress Report // 2007. 29 Nov. // [www.econbrowser.com/archives/2007/11/the\\_euro\\_as\\_the\\_1.html](http://www.econbrowser.com/archives/2007/11/the_euro_as_the_1.html).
259. Fandrich D. How private are «private» electronic payment systems? // [www.npsnet.com/danf/emoney-anon.html](http://www.npsnet.com/danf/emoney-anon.html)
260. Friedman B.M. The Future of Monetary Policy: the Central Bank as an Army With Only a Signal Corps? // International Finance. 1999. Nov. Vol. 2. Issue 3.
261. FSA consults on new regulatory regime for e-money issuers // FSA/PN/172/2001. 2001. 19 Dec.
262. Fujiki H., Otani A. Do Currency Regimes Matter in the 21<sup>st</sup> Century. An Overview. — Discussion Paper No 2002-E4. — Institute for Monetary and Economic Studies: Bank of Japan. 2002.
263. The German Electronic Purse. The Current situation and the Way Ahead. — Prepared by EURO Kartensysteme. — Federal Reserve Bank of Chicago 2005 Payments Conference.
264. Global Remittances Top \$300 Billion // paynews.com. 2007. 26 Oct.
265. Gnatek T. Some PayPal users are in for a payback // NYT. 2004. 12 Aug.
266. Godschalk H. Geldpolitische Probleme einer Chipkarte als aelektronische Geldbörse. — Paper presented at Geld, Banken und Versicherungen. Karlsruhe, 1990.
267. Good B. Electronic Money. Federal Reserve Bank of Cleveland, Working Paper. 1997. No. 9716. P. 6—7.

268. Grabbe J. O. The End of Ordinary Money // [www. orlingrabbe. com/](http://www.orlingrabbe.com/)
269. Green E.J. Central banking and the economics of information // Economic Perspectives (Federal Reserve Bank of Chicago). 2001. 2nd Quarter. P. 28—37. Greenspan, A. Regulating Electronic Money // U.S. Treasury Conference on Electronic Money&Banking: The Role of Government. Washington, D.C. 1996. 19 Sep.
270. Griffith R. Cashless Society or Digital Cash? 1994. March.
271. Grigg I. The Effect of Internet Value Transfer Systems on Monetary Policy Notes // Paper for International Financial Systems, an elective at London Business School. 1996.
272. Gross D. Euro Trash. Even Drug Dealers are Giving Up on the Dollar // Slate Magazine. 2004. 28 Dec.
273. Grossman W. Online payment systems: Easy money? // Independent. 2002. 9 Sep.
274. Hallam-Baker P. Electronic Payment Schemes // [www. w3.org/ ECommerce/](http://www.w3.org/ECommerce/)
275. Hansell S. EBay Strikes an Ad Deal With Google // NYT. 2006. 28 Aug.
276. Hansell S. Google Checkout and PayPal spend big to lure buyers // NYT. 2007. 26 Nov.
277. Hansell S. Profit Doubles at Google as It Continues to Expand // NYT. 2006. 20 Oct.
278. Helft M. Google Steps More Boldly Into PayPal's Territory // NYT. 2006. 20 Dec.
279. Henderson H. Globocop v. Venezuela's Chavez: Oil, Globalization and Competing Visions of Development // InterPress Service. 2002. Apr.
280. Holmstrom J., Stalder F. Drifting Technologies and Multi-Purpose Networks: The Case of the Swedish Cashcard // Information and Organization, 2001. No 11.
281. Hosking P. Sir Keith Mills in the money again as Nectar card company is sold to Canadians for ?350m // Times. 2007. 4 Dec.
282. Huelsman G. Shoene neue Zeichengeldwelt // Rothbard M.N. Das Schein-Geld-System, Graefelfing: Resch, 2000. S. 111—154.
283. Introduction to Electronic Money Issues // United States Department of the Treasury Conference «Toward Electronic Money and Banking: The Role of Government». Washington DC, 1996. Sep.

284. I.R.S. asks PayPal for taxpayer data // Associated Press. 2006. 12 Apr.
285. Iran may switch to euro for crude sale payments // Alexander Oil and Gas. 2002. 5 Sep.
286. *Issing O.* New Technologies in Payments — A Challenge to Monetary Policy // European Central Bank. Press Division. 2000 // [www.ecb.int](http://www.ecb.int)
287. *Jean Camp L., Sirbu M., Tygar J.D.* Token and Notational Money in Electronic Commerce // [www.cmu.edu/afs/cs.cmu.edu/user/jeanc/www/usenix.html](http://www.cmu.edu/afs/cs.cmu.edu/user/jeanc/www/usenix.html) — 1996
288. *Jolley R.* End of paper tickets // Times Online. 2007. 17 Oct.
289. *Jonker N.* Payment Instruments as Perceived by Consumers — A Public Survey. DNB Working Paper # 53/September 2005.
290. Keep In Change // The Economist. 1998. 23 Nov.
291. *Kobrin S.* Electronic Cash and the End of National Markets // Foreign Policy. 1997. Summer. P. 74.
292. *Lacker J.* Stored Value Cards: Costly Private Substitutes for Government Currency by Jeffrey // FRBank of Richmond, Economic Quarterly. 1996. Summer.
293. *Laster D., Wenninger J.* Policy Issues Raised by Electronic Money // Conference on Digital Cash and Electronic Money. New York, 1995. 21 Apr.
294. *Latzer M.* (Project chair.) Institutional change in the payment systems by electronic money innovations: Implications for monetary policy // Research report. Vienna: Institute of Technology Assessment of the Austrian Academy of Sciences, 2005.
295. *Lee B.-C., Longe-Akindemowo O.* Regulatory Issues in Electronic Money: A Legal-Economics Analysis. — University of Wollongong, Working Paper. 1998. No. WP 98-2. P. 20—21.
296. Legal Issues in the World of Digital Cash // [www.information.com/cashlaw.html](http://www.information.com/cashlaw.html)
297. *Leinonen H.* Re-engineering Payment Systems for the E-world // Bank of Finland. 2000. Nov.
298. *Levi St.* E-Money (That's What I Want) // Wired. 1994. Dec.
299. *Lewis L.* DoCoMo brings credit card mobile to Japan // Times. 2006. 28 March.
300. *Malek M.* E-Commerce Technologies — Electronic Payment Systems. — Stevens Institute of Technology. 2001. Summer.
301. *Matonis J. W.* Digital Cash & Monetary Freedom // 1995. Apr. // [www.isoc.org/in95prc/HMP/PAPER/136/html/paper.html](http://www.isoc.org/in95prc/HMP/PAPER/136/html/paper.html)

302. *McAndrews J.* Banking and Payment System Stability in an Electronic Money World. Federal Reserve Bank of Philadelphia, Working Paper 1997. No. 97-9.
303. *McCullagh D.* Digging Those Digicash Blues // *Wired*. 2001. 14 June.
304. *Mboweni T.* Address by Mr. Tito Mboweni, Governor of the South African Reserve Bank, at the Sun Microsystems Conference, held in Vodaworld. Midland. 1999.11 Oct.
305. *Moor K.* World: Signs Grow Of Dollar Losing Favor As World's Reserve Currency // *Radio Free Europe*. 2005. 23 Feb.
306. *Morgan J.* So what is your loyalty worth? // *The Times*. 2004. 17 July.
307. *Neuman B., Medvinsky G.* NetCheque, NetCash, and the Characteristics of Internet Payment Services // Presented at MIT Workshop on Internet Economics. 1995. March.
308. *Nunan C.* Oil, Currency and the War on Iraq // [www.feasta.org/documents/papers/oil1.pdf](http://www.feasta.org/documents/papers/oil1.pdf)
309. *Okamoto T., Ohia K.* Disposable Zero-Knowledge Authentications and Their Applications to Untraceable Electronic Cash // *Advances in Cryptology — CRYPTO89*. New York: Springer-Verlag, 1990.
310. *Olson E.* Who Needs Pocket Change When You've Got Plastic? // *NYT*. 2007. 17 June.
311. *Palley T.I.* The e-money revolution: challenges and implications for monetary policy // *Journal of Post Keynesian Economics*, Vol. 24. No. 2. Winter 2001—2002. P. 217—234.
312. *Paul R.* The World's Reserve Currency // *Texas Straight Talk*. 2007. 1 Jan.
313. Payments: how S.W.I.F.T. delivers value // [www.swift.com/](http://www.swift.com/)
314. PayPal To Launch Early-Warning System // *AuctionBytes*. 2007. 22 Oct.
315. *Pippow I., Schoder D.* The demand for stored value payment instruments // *Proceedings of the HICSS-34*. Maui, Hawaii, 2001 3—6 Jan.
316. *Rajan R.S., Kiran J.* Will the greenback remain the world's reserve currency? // *School of Public Policy, National University of Singapore*. 2006. Jan.
317. *Recknagel C.* Iraq: Baghdad Moves to Euro // *Radio Free Europe*. 2000. 1 Nov.
318. *Rheingold H.* The Internet and the Future of Money // *Tomorrow*. 1997. 16 Apr. Part 1.

319. *Richards J.* Payment, in a swipe of the mobile // Times online. 2007. 5 Apr.
320. *Richtel M.* EBay to buy PayPal, a rival in online payments // NYT. 2002. 9 July.
321. *Rivlin G.* After succeeding, young tycoons try, try again // NYT. 2007. 28 Oct.
322. *Saurwein F.* Data Appendix: Statistics on payment systems in the Euro area, the United Kingdom and the United States // Latzer, M. (Project chair.) Institutional change in the payment systems by electronic money innovations: Implications for monetary policy. — Research report. Vienna: Institute of Technology Assessment of the Austrian Academy of Sciences. 2005.
323. *Schiff P.* The U.S. Dollar's Days as the World's Reserve Currency are Numbered // [www.safehaven.com/article-2758.htm](http://www.safehaven.com/article-2758.htm) — 2005. 19 March.
324. *Schmitz S. W.* Electronic Money in Austria: Legal Foundations, Brief History, and Monetary Policy Implications // In: Latzer, M. (Project chair.) Institutional change in the payment systems by electronic money innovations: Implications for monetary policy. — Research report. Vienna: Institute of Technology Assessment of the Austrian Academy of Sciences. 2005.
325. *Schmitz S. W., Wood G.E.* Institutional Change in the Payment System and its Impact on Monetary Policy — An Introduction // Latzer, M. (Project chair.) Institutional change in the payment systems by electronic money innovations: Implications for monetary policy. — Research report. Vienna: Institute of Technology Assessment of the Austrian Academy of Sciences, 2005.
326. *Selgin G.* E-Money: Friend or Foe of Monetarism? // Cato Institute's 14<sup>th</sup> annual monetary conference. 1996. 23 May.
327. *Sherwin A.* Print your own e-tickets to beat theatre queues // Times. 2002. 30 Dec.
328. *Shostak F.* The Electronic Money Myth // [www.mises.org](http://www.mises.org) — 23.06.2000.
329. *Sifers R.* Regulating Electronic Money in Small-Value Payment Systems: Telecommunications Law as a Regulatory Model // Federal Communications Law Journal. 1997. Apr. P. 702—730.
330. Speedfacts Online Research GmbH. mBanking — The Future of Personal Financial Transaction? Frankfurt, 2001.
331. *Stabla W.* Electronic Payment Systems // [http:// strony.wp.pl/wp/ws19/](http://strony.wp.pl/wp/ws19/)



332. *Startup Offers ACH Payments for Web Purchases* // PR Newswire. 2007. 25 Sep.
333. *Steve Case Launched Revolution* // Washington Post. 2007. 27 Sep.
334. *Stone B. eBay Beats the Estimates for 4th-Quarter Earnings* // NYT. 2007. 25 Jan.
335. *Storti C., Grauwe P. Electronic Money and the Optimal Size of Monetary Unions.* — Paper prepared for the Fordham/CEPR conference on the euro and dollarization. New York, 2002. 5—6 Apr.
336. *Story L. New Form of Impulse: Shopping via Text Message* // NYT. 2007. 16 Apr.
337. *Surge Seen In U.S. Alternative Payments* // Business Wire. 2008. 20 Jan.
338. *Takezaki N. Mondex in Japan: can e-money succeed?* // Computing Japan. 1999. July. Vol. 6. No. 7.
339. *Tanaka T. Possible Economic Consequences of Digital Cash* // Paper presented at INET '96 Conference in Montreal, Canada, 1996, Aug.
340. *Tedeshi B. Making Several Stops at Shops Online, but Paying All at Google* // NYT. 2006. 17 July.
341. *Tedeshi B. Retailers Explore New Ways of Being Paid* // NYT. 2007. 19 Nov.
342. *Tilford S. The euro as the world's reserve currency?* // Centre For European Reform. 2007. 15 Nov.
343. *Tsiionnis J. Efficient Electronic Cash: New Notions and Techniques* // [www.ccs.neu.edu/home/yiannis/papers/thesisAbs.html](http://www.ccs.neu.edu/home/yiannis/papers/thesisAbs.html)
344. *Turk G. Money and Currency in the 21st Century* // [www.goldmoney.com/futuremoney.html](http://www.goldmoney.com/futuremoney.html) — July 1997
345. *Van Hove L. Six Smart Moves When Paying the Smart Card Game.* The CAPCO Institute, Journal of Financial Transformation No 12/2004. P. 58.
346. *Van Hove L. Why Cash Should be More Expensive* // Wall Street Journal Europe. 2002. 25 March.
347. *Vartanian T.P. The Future of Electronic Payments: Roadblocks and Emerging Practices* // Fried-Frank-Harris-Shriver& Jacobson. 2000. Sep.
348. *Vereecken M. Electronic money: EU legislative framework* // European Business Law Review. 2000. Nov. / Dec. P. 419.

349. Visa CEO urges Mobile Payment Collaboration // Electronic Payments International. 2007. No. 238. Apr.
350. *Webstler B.* Passengers in line for rail loyalty card // Times. 2006. 26 Jan.
351. *Wenninger J., Laster D.* The Electronic Purse. Federal Reserve Bank of New York // Current Issues in Economics and Finance. 1995. Apr.
352. Western Union Faces Immigrant Boycott // [www.boycottwesternunion.net/](http://www.boycottwesternunion.net/). 2007. 17 Sep.
353. *White L.H.* Payments System Innovations in the United States since 1945 and their Implications for Monetary Policy // *Latzer M.* (Project chair.) Institutional change in the payment systems by electronic money innovations: Implications for monetary policy. — Research report. Vienna: Institute of Technology Assessment of the Austrian Academy of Sciences. 2005.
354. *Williams M.* Japanese e-money system gears up for expansion // Computerworld Hong Kong. 2003. 10 Feb.
355. *Yam J.* The World's Reserve Currency // Hong Kong Monetary Authority. 2005. 6 Jan.
356. *Yamori N., Nishigak N.* Electronic money projects in Japan // Columbia University. Center on Japanese Economy and Business. Working Paper Series. 2000.
357. *Yarjan J.* The Choice of Currency for the Denomination of the Oil Bill // 2002. 14 April. [www.opec.org/NewsInfo/Speeches/sp2002/](http://www.opec.org/NewsInfo/Speeches/sp2002/).

#### Труды автора на тему книги

358. Денежные суррогаты в российской экономике. М. : Альпина, 1999.
359. Дранг нах вестен? // MoneyNews. 2008. 14 янв.
360. Инфраструктура платежных систем для электронной торговли (Совместно с И. Генкиной) // Сборник научных трудов МЭЛИ: Вып. 6. М. : НОУ МЭЛИ, 2006.
361. Как свести дебет с кредитом, или не все электронные деньги одинаково ПФПшны // MoneyNews. 2007. 5 июля.
362. Международный опыт: от конкуренции режимов регулирования ЭПС — к технологической нейтральности при сохранении контроля. Нормативное поле электронных платежей // Выступление на Всероссийском форуме

E-PAYMENT-2007: ЭЛЕКТРОННЫЕ ПЛАТЕЖИ В РОССИИ.  
Москва, 2007. 11—12 октября.

363. Мобильные платежи на марше // Business Nowadays. 2007. № 3.
364. Опыт применения электронной платежной системы для уплаты налогов в США // Business Nowadays. 2007. № 4.
365. Отдельные моменты при разработке Концепции федерального закона, регулирующего функционирование электронных платежных систем (ЭПС) // MoneyNews. 2007. 8, 14, 20 авг.
366. Папулов М.В., Генкин А.С., Курбатов А.А., Жган-Пушкина Д.А., Колтюбенко Д.Б., Погдубный Б.Б. Результаты анализа действующего законодательства Российской Федерации и практики деятельности электронных платежных систем, включающего в себя предложения по регулированию деятельности электронных платежных систем в России // отчет о научно-исследовательской работе // Заказчик НИОКР — Министерство экономического развития и торговли РФ. Исполнитель — ООО «ФТ Телеком». М.: 2007.
367. Папулов М.В., Генкин А.С., Курбатов А.А., Жган-Пушкина Д.А., Колтюбенко Д.Б., Погдубный Б.Б. Результаты анализа мировой практики использования электронных платежных систем, в том числе для осуществления физическими и юридическими лицами платежей в бюджет, включая правовые аспекты использования электронных платежных систем // Заказчик НИОКР — Министерство экономического развития и торговли РФ. Исполнитель: ООО «ФТ Телеком». М.: 2007.
368. Планета Web-денег. М. : Альпина, 2003.
369. Платежные системы: лавирование, борьба за точки доступа и тихие монополии // MoneyNews. 2007. 9 июля.
370. Почему не Visa? // MoneyNews. 2007. 6 нояб.
371. Правовой аспект: из тени в свет перелетая // MoneyNews. 2007. 24 сен.
372. Проблемы внедрения электронных и мобильных технологий в денежной сфере // MoneyNews. 2007. 17 сен.
373. Реальны ли выгоды? (Совместно с А. Молотниковым) // Управление компанией. 2006. Сен.
374. Российский рынок электронных платежных систем развивается семимильными шагами. (Совместно с И. Генкиной) // Business Nowadays. 2007. № 1 (4). 16 апр.

375. Социальный аспект: только сознательный выбор // MoneyNews. 2007. 1 окт.
376. «Съезд победителей»: хроника российского рынка электронных платежных систем. (Совместно с И. Генкиной) // owebmoney.ru — 2007. Фев.
377. Частные деньги: история и современность. М. : Альпина, 2002.
378. Электронный рубль грядет // Подмосковье. 2008. № 1. Янв.
379. Эмиссионные островки // MoneyNews. 2007. 18 окт.
380. Юридический статус электронных денег и электронных платежных систем // Бизнес и банки. 2003. № 15.

#### Интернет-источники

380. <http://arbitrage.webmoney.ru>
381. <http://bankrate.com>
382. <http://bits.blogs.nytimes.com/author/shansell/>
383. <http://blog.e-gold.com><sup>1</sup>
384. <http://checkout.google.com>
385. <http://credit.webmoney.ru>
386. <http://e-gold.com>
387. <http://e-gold.metal-index.ru>
388. <http://elecsnet.ru>
389. <http://e-metal.ru>
390. <http://enum.ru>
391. <http://epaynews.com>
392. <http://goldenbull.narod.ru/paysystems.htm>
393. <http://jup.nm.ru/e-business/paysystems>
394. <http://megastock.ru>
395. <http://money.inforabota.com/ermak41>
396. <http://money.mail.ru>
397. <http://payments.ziby.net/2001.html>
398. <http://russian.people.com.cn/31518/4796983.html>
399. <http://security.webmoney.ru>

---

<sup>1</sup> В частности, следующие материалы: e-gold® «AccSenuates» Security // May 31, 2004; e-gold® Blocks Account Logins From Exploited Computers // April 27, 2007; e-gold® Celebrates Ten Year Anniversary // November 27, 2006; e-gold® Empowers Online Gambling Sites to Refuse Payments from US Persons // February 28, 2007; e-gold® Founder Denies Criminal Charges // April 30, 2007; Letter from Dr. Douglas Jackson; Chairman, e-gold, Ltd. // January 20, 2006.

400. <http://simmp.ru>
401. <http://trust.webmoney.ru>
402. <http://wiki.webmoney.ru>
403. <http://wmbook.narod.ru>
404. <https://banking.webmoney.ru>
405. <https://cards.webmoney.ru>
406. <https://debt.wmtransfer.com>
407. <https://digiseller.ru>
408. <https://files.webmoney.ru>
409. <https://masspayment.wmtransfer.com>
410. <https://merchant.webmoney.ru>
411. <https://notify.webmoney.ru>
412. <https://passport.webmoney.ru>
413. <https://wm2mail.webmoney.ru>
414. [www.11a2.nl](http://www.11a2.nl)
415. [www.a3g.ru](http://www.a3g.ru)
416. [www.aval.ua](http://www.aval.ua)
417. [www.bankir.ru](http://www.bankir.ru)
418. [www.bartercard.com](http://www.bartercard.com)
419. [www.capitaller.ru](http://www.capitaller.ru)
420. [www.celent.net](http://www.celent.net)
421. [www.checkfreecorp.com](http://www.checkfreecorp.com)
422. [www.chronopay.com/ru](http://www.chronopay.com/ru)
423. [www.cnews.ru](http://www.cnews.ru)
424. [www.corporate.visa.com](http://www.corporate.visa.com)
425. [www.creditpilot.ru](http://www.creditpilot.ru)
426. [www.cyberplat.ru](http://www.cyberplat.ru)
427. [www.cybersource.com](http://www.cybersource.com)
428. [www.digigold.com](http://www.digigold.com)
429. [www.dp.ru](http://www.dp.ru)
430. [www.e-comua.ukrbiz.net/pr/pr-1.htm](http://www.e-comua.ukrbiz.net/pr/pr-1.htm)
431. [www.e-port.ru](http://www.e-port.ru)
432. [www.edy.jp](http://www.edy.jp)
433. [www.elecnet.ru](http://www.elecnet.ru)
434. [www.exchanger.ru](http://www.exchanger.ru)
435. [www.geldkarte.de](http://www.geldkarte.de)
436. [www.glenbrook.com](http://www.glenbrook.com)
437. [www.guarantee.ru/Default.aspx?tabid=174](http://www.guarantee.ru/Default.aspx?tabid=174)
438. [www.gzt.ru](http://www.gzt.ru)
439. [www.INDX.ru](http://www.INDX.ru)
440. [www.k2kapital.ru](http://www.k2kapital.ru)

## ПЛАНЕТА WEB-ДЕНЕГ В XXI ВЕКЕ

1. [www.korona.net](http://www.korona.net)
2. [www.lifeinkorea.com/Information/Trans/card.cfm](http://www.lifeinkorea.com/Information/Trans/card.cfm)
3. [www.meps.com.my/](http://www.meps.com.my/)
4. [www.minsviaz.ru](http://www.minsviaz.ru)
45. [www.mobilecodes.org](http://www.mobilecodes.org)
46. [www.monetacorp.com](http://www.monetacorp.com)
47. [www.moneybookers.com](http://www.moneybookers.com)
48. [www.moneynews.ru](http://www.moneynews.ru)
449. [www.money.yandex.ru](http://www.money.yandex.ru)
450. [www.newsfactor.com](http://www.newsfactor.com)
451. [www.nfc-forum.org](http://www.nfc-forum.org)
452. [www.osmp.ru](http://www.osmp.ru)
453. [www.owebmoney.ru](http://www.owebmoney.ru)
454. [www.paymer.com](http://www.paymer.com)
455. [www.paypal.com](http://www.paypal.com)
456. [www.publicant.ru](http://www.publicant.ru)
457. [www.rupay.ru](http://www.rupay.ru)
458. [www.safety-pass.com](http://www.safety-pass.com)
459. [www.shareholder.ru](http://www.shareholder.ru)
460. [www.softactivation.com](http://www.softactivation.com)
461. [www.telepat.ru](http://www.telepat.ru)
462. [www.t-money.co.kr](http://www.t-money.co.kr)
463. [www.uncitral.org](http://www.uncitral.org)
464. [www.webmoney.ru](http://www.webmoney.ru)

## СПИСОК СОКРАЩЕНИЙ

1.1a2 — Ассоциация электронно-денежных институтов в Нидерландах.

BCG — Boston Consulting Group.

EMI — Electronic Money Institutions — институты электронных денег.

EMI-Директива — Директива ЕС от 2000 г., посвященная регулированию электронных денег.

EPC — European Payments Council — Европейский платежный совет.

FIWG — Financial Internet Working Group — Финансовая рабочая группа по Интернету.

FSA — Financial Service Authority — Служба по финансовым услугам, британский регулятор финансового рынка.

FSMA — Financial Services and Markets Act — Закон о финансовых услугах и рынках.

MEPS — Малазийская ЭПС, платежный шлюз, совместное предприятие 18 банков в Малайзии.

MLSA — Money Laundering Suppression Act — Закон США о запрете отмывания денег.

MSB — institution of «money services business», «институт денежных услуг».

NFC (Near Field Communications) — NFC-технология.

NLF — New Legal Framework for Payments in the Internal Market — Новая законодательная база о платежах.

- NYT — New York Times.
- SEPA — Single Euro Payment Area Initiative — Инициатива по Единой платежной евро-зоне.
- UMSA — Uniform Money Services Act — Универсальный закон о денежных услугах США.
- UNCITRAL — Комиссия ООН по международному торговому праву.
- USA Patriot Act — Uniting and Strengthening America by Providing Appropriate Tools Required to Intercept and Obstruct Terrorism Act — Патриотический закон США.
- WMT — система WebMoney Transfer.
- АПМ — Альтернативные платежные методы (принятый американских источниках синоним ЭПС).
- АРБР — Ассоциация региональных банков России.
- АТР — Азиатско-Тихоокеанский регион.
- БА — Бюджетные Автоматы.
- БПТ — бесконтактные платежные технологии.
- ВЭД — внешнеэкономическая деятельность.
- ГК — Гражданский кодекс.
- ЕС — Европейское сообщество, Евросоюз.
- ЕЦБ — Европейский центральный банк.
- ЗБА — Закон о банках и банковской деятельности.
- ЗЭД — Закон Австрии об электронных деньгах (E-Geld-gesetz).
- ИПС — институциональные платежные системы.
- ИЭД — институт электронных денег — см. ЕМІ.
- ИТ — информационные технологии.
- ОСМП — Объединенная система моментальных платежей.
- ОЭПУ — оператор по предоставлению услуг в области электронных платежей.
- ПК — персональный компьютер.
- ПО — программное обеспечение.
- ПС — платежная система.
- ПФП — предоплаченные финансовые продукты.
- СДП — системы денежных переводов.
- ТК — таможенная карта.
- ТСП — торгово-сервисное предприятие.
- ФЗ — Федеральный закон.
- ФРС — Федеральная резервная система США.
- ЦБ — Центральный банк.
- ЭД — электронные деньги.



ЭМПТ — электронные и мобильные платежные технологии.

ЭПС — электронная платежная система.

ЭЦП — электронно-цифровая подпись.

ЭЧП — чеки в электронном виде на предъявителя для безналичных расчетов (титульные знаки WMR).

## ПАТЕНТ ГУГЛА

Патент США код 11 серийный номер 364571 патентная заявка 20070203836 от 30.08.2007 г., выдан Реми Додин (Сан Франциско, Калифорния)

### Платеж текстовыми сообщениями

Осуществленный компьютером метод совершения электронного платежа онлайн включает получение компьютерной системой сервера текстового сообщения от плательщика, содержащего запрос на платеж, представляющего сумму платежа, посланного устройством плательщика, работающим независимо от компьютерной системы сервера, определяющего сумму платежа, связанную с текстовым сообщением и дебетующего счет плательщика на сумму, соответствующую сумме в запросе на платеж, и кредитующего счет получателя платежа, который независим от компьютерной системы сервера.

В подразделах патента учтены такие, например, вариации, как:

- отправка текстового сообщения в форме сообщения SMS;
- включение в платеж информации, идентифицирующей счет получателя платежа;
- наличие лимита платежа (в том числе по совокупности платежей за некий период), при сравнении с которым все превышающие лимит дебетовые платежи отменяются;
- включающее подтверждение, идентифицирующее информацию для получателя платежа, прежде чем подтвердить

подлинность идентифицирующей информации для плательщика;

- получение платежа от финансового учреждения, в котором у получателя есть счет;
- передачу на устройство третьего лица текстового сообщения, указывающего на дебетование счета третьего лица;
- звонок на телефон получателя с подтверждением платежа (в том числе звонок только при крупных или подозрительных сделках);
- помещение платежа в эскроу с дебетованием счета плательщика только по выполнению условий эскроу;
- получение в компьютере идентификатора для получателя платежа и для оплачиваемой в его адрес суммы и передача в центральный процессинг текстового сообщения, содержащего информацию об идентификаторе получателя платежа и сумме сделки;
- автоматическая вставка идентификатора в текстовое сообщение для центрального процессинга;
- получение проверочного текстового сообщения от центральной системы обработки платежей и показ всего или части сообщения;
- регистрацию двух пользователей в основанной на компьютере платежной системе и передачу средств от первого пользователя второму в ответ на получение текстового сообщения о передаче средств;
- аналогичный перевод средств, только текстовое сообщение получено от устройства, связывающего идентификатор со счетом первого пользователя;
- аналогичный перевод средств, включающий дебетование счета первого пользователя и кредитование счета второго пользователя;
- аналогичный перевод средств, включающий посылку одного или большего количества текстовых сообщений первому пользователю или второму пользователю, подтверждающих перевод средств;
- аналогичный перевод средств, в котором сообщения о переводе средств и подтверждающие — это текстовые сообщения SMS;
- аналогичный перевод средств, включающий передачу сообщения о переводе средств финансовому учреждению, независимому от основанной на компьютере платежной системы;

- система для управления финансовыми платежами, включающая: интерфейс текстового сообщения, нацеленный на получение запросов на оплату от отдаленных устройств по передаче текстовых сообщений; база данных счетов для хранения информации о множестве пользователей, зарегистрированных в системе и операционный модуль в электронной коммуникации с интерфейсом и базой данных счетов для передачи средств от первого зарегистрированного пользователя второму в ответ на текстовое сообщение, содержащее запрос на оплату;
- аналогичная система, в которой интерфейс текстового сообщения включает один или более серверов, имеющих анализаторы сообщений для извлечения платежных команд из полученных текстовых сообщений;
- ведение базы данных, содержащей правила, которые управляют количественными лимитами по сделкам.

## ПРИЛОЖЕНИЕ 5

---

### КОНФИДЕНЦИАЛЬНОСТЬ И БЕЗОПАСНОСТЬ

(Извлечения из документа,  
опубликованного на сайте  
Группы e-port)

#### **2. Общие принципы Группы e-port в отношении безопасности и конфиденциальности**

2.1. Конфиденциальность и безопасность являются приоритетными направлениями в деятельности Группы e-port.

2.2. Группа e-port использует современные методы обеспечения конфиденциальности и безопасности информации.

2.3. Политика Группы e-port в отношении использования, хранения и защиты персональных данных Клиентов описывается в настоящем Документе, в Договорах и других Соглашениях Системы e-port с Клиентами, Агентами, Участниками Системы и Третьими лицами.

2.4. Группа e-port оставляет за собой право изменять настоящий Документ в любое время без предварительного уведомления. Изменения в политике безопасности, как правило, вступают в силу с момента их публикации. В исключительных случаях изменениям в настоящий Документ может быть придана обратная сила.

2.5. Настоящий Документ публикуется на web-сервере.

2.6. Используя web-сервер, Клиент, Агент и Участник Системы соглашаются с политикой безопасности и конфиденциальности Группы e-port.

### **3. Что является конфиденциальной информацией**

3.1. В качестве конфиденциальной информации Группа e-port рассматривает (включая, но не ограничиваясь):

3.1.1. персональные данные Клиента;

3.1.2. данные, являющиеся конфиденциальными согласно Договору или иному Соглашению Системы e-port с Клиентом, Агентом или Участником Системы;

3.1.3. данные, предоставленные Клиентом при использовании сервисов Системы e-port;

3.1.4. данные, предоставленные Клиентом, Агентом или Участником Системы при заполнении форм на web-сервере e-port.ru;

3.1.5. иные данные, разглашение которых может принести ущерб Клиенту, Агенту или Участнику Системы.

3.2. Информация, которую Клиент, Агент, Участник Системы или Третье лицо размещает в интерактивных разделах web-сервера, а также полученная в результате проведения опросов и конкурсов, не рассматривается Группой e-port в качестве конфиденциальной.

### **4. Основные цели защиты конфиденциальной информации**

4.1. Группа e-port обеспечивает безопасность конфиденциальных данных в целях:

4.1.1. предотвращения утечки, хищения, искажения, подделки информации;

4.1.2. предотвращения несанкционированных действий по уничтожению, искажению, блокированию информации;

4.1.3. защиты права на сохранение личной тайны и конфиденциальности персональных данных.

### **5. Получение конфиденциальной информации**

5.1. Группа e-port получает информацию о Клиенте, Агенте, Участнике Системы или Третьем лице напрямую от этих лиц, в том числе с использованием «cookies».

5.1.1. Клиент, Агент, Участник Системы или Третье лицо может работать и без «cookies», однако их подключение позволяет:

5.1.2. отслеживать появление новых сообщений;

5.1.3. автоматизировать доступ к web-серверу и процедуру ввода данных;

5.1.4. хранить информацию об этих лицах;

5.1.5. адаптировать внешний вид и форму подачи содержимого web-сервера в соответствии с интересами и предпочтениями Клиента, Агента, Участника Системы или Третьего лица.

5.2. Включить «cookies» можно следующим образом: Сервис / Свойства обозревателя / Безопасность / Другой... / Правила безопасности / Файлы «cookie» (IE 5.0).

## **6. Использование конфиденциальной информации**

6.1. Группа e-port использует информацию о Клиенте, Агенте Участнике Системы с целью:

6.1.1. исполнения Договоров и других Соглашений Системы e-port с этими лицами;

6.1.2. информирования Клиента, Агента, Участника Системы или Третьего лица о новых возможностях Системы e-port;

6.1.3. обеспечения доступа к Системе e-port.

6.2. e-mail Клиента может с его согласия использоваться для предоставления оперативных новостей от Группы e-port, Участников, Агентов Системы e-port, иных Третьих лиц.

6.3. Клиент имеет право в любой момент отказаться от рассылки новостей.

6.4. Любая не конфиденциальная информация, полученная Группой e-port, может быть использована, изменена, опубликована, передана, продана либо использована каким-либо иным способом.

## **7. Передача конфиденциальной информации**

7.1. Группа «e-port» не разглашает информацию о Клиенте Третьим лицам без предварительного согласия на это Клиента.

7.2. Не является нарушением конфиденциальности:

7.2.1. предоставление конфиденциальной информации в целях исполнения Договора или другого Соглашения Системы e-port с Клиентом, Агентом или Участником Системы;

7.2.2. предоставление конфиденциальной информации в целях предотвращения незаконных действий;

7.2.3. предоставление конфиденциальных сведений по законному требованию правоохранительных и иных уполномоченных государственных органов, а также в других предусмотренных законодательством случаях.

## **8. Методы обеспечения конфиденциальности и безопасности**

8.1. Для обеспечения безопасности конфиденциальных данных Группой e-port используются современные методы защиты информации, включая, но не ограничиваясь:

8.1.1. Систему «firewall»;

8.1.2. Шифрование конфиденциальных данных при передаче через Интернет по (IP и WAP протоколу) с использованием SSL;

8.1.3. Шифрование сообщений, передаваемых по e-mail с использованием PGP.

8.1.4. Использование аналогов собственноручной подписи (АСП), включая электронные аналоги собственноручной подписи (ЭАСП), для аутентификации Клиента, Агента или Участника Системы;

8.1.5. Разграничение прав доступа сотрудников Группы e-port к конфиденциальной информации.

## **9. Безопасность при оплате через e-POS, в других случаях ввода PIN-кода карты e-port**

9.1. Перед оплатой через e-POS или в любом другом случае, где требуется ввести PIN-код карты e-port, следует убедиться в том, что Вы действительно находитесь на авторизационном сервере e-port.

9.2. Если Вы увидите другое имя домена или будет отсутствовать иконка защищенного соединения, ни в коем случае не производите оплату заказа и пришлите адрес страницы в службу поддержки Системы e-port.

## **10. Правовые аспекты методов обеспечения конфиденциальности и безопасности**

10.1 Лицензирование, сертификация и использование средств аутентификации и шифрования данных в РФ регулируется следующими нормативными актами:

10.1.1. Гражданский Кодекс Российской Федерации (ГК РФ) (ст.160);

10.1.2. Федеральный Закон от 10.01.2002 № 1-ФЗ «Об электронной цифровой подписи»;

10.1.2.1. «Системы обработки информации». «Защита криптографическая.» «Алгоритм криптографического преобразования» (ГОСТ 28147-89).



10.1.2.2. «Информационная технология». «Криптографическая защита информации». «Процедуры выработки и проверки электронной цифровой подписи на базе асимметричного криптографического алгоритма» (ГОСТ Р 34.10-94).

10.1.2.3. «Информационная технология». «Криптографическая защита информации». «Функция хеширования» (ГОСТ Р 34.11-94).

10.1.3. Федеральный Закон от 20.02.1995 № 24-ФЗ «Об информации, информатизации и защите информации»;

10.1.4. Федеральный Закон от 08.09.01 г. № 128-ФЗ «О лицензировании отдельных видов деятельности»;

10.1.5. Постановление Правительства РФ № 691 от 23.09.2002 г. «Об утверждении положений о лицензировании отдельных видов деятельности, связанных с шифровальными (криптографическими) средствами».

10.1.6. Приказ ФАПСИ от 23 сентября 1999 г. № 158 «Об утверждении Положения о порядке разработки, производства, реализации и использования средств криптографической защиты информации с ограниченным доступом, не содержащей сведений, составляющих государственную тайну».

10.2. Для аутентификации Клиента, Агента или Участника в Системе e-port применяется АСП, включая электронные аналоги собственноручной подписи (ЭАСП), использование которых регулируется ст. 160 ГК РФ и п. 3 ст. 5 Закона «Об информации, информатизации и защите информации». Эти нормативные акты предусматривают возможность применения АСП по соглашению сторон при наличии в автоматизированной информационной системе программно-технических средств, обеспечивающих идентификацию подписи, и соблюдении установленного режима их использования. Применение АСП Федеральным Законом «Об электронной цифровой подписи» и действующими ГОСТами не регулируется.

10.3. Для шифрования данных, передаваемых по сетям общего пользования, в Системе e-port используются коммерчески доступные или свободно распространяемые технологии PGP и SSL. Такое использование не является деятельностью по распространению, техническому обслуживанию, разработке, производству и предоставлению услуг в области шифрования информации, и поэтому не подпадает под действие Закона № 128-ФЗ от 08.09.01 г. «О лицензировании отдельных видов деятельности» и Постановления Правительства РФ № 691 от 23.09.2002 г.

«Об утверждении положений о лицензировании отдельных видов деятельности, связанных с шифровальными (криптографическими) средствами».

10.3.1. Поскольку информация, которой обмениваются Организатор, Клиенты, Участники и Агенты Системы e-port, не подлежит обязательной защите в соответствии с законодательством, сертификация используемых в Системе e-port средств аутентификации и шифрования не требуется (п. 2 «Положения о порядке разработки, производства, реализации использования средств криптографической защиты информации с ограниченным доступом, не содержащей сведений, составляющих государственную тайну»).

## ИЗВЛЕЧЕНИЯ ИЗ «СОГЛАШЕНИЯ ОБ ИСПОЛЬЗОВАНИИ СИСТЕМЫ «ЯНДЕКС.ДЕНЬГИ»

### «РОССИЙСКАЯ ФЕДЕРАЦИЯ

#### 1. Общие положения

Настоящий документ «Соглашение об использовании Системы «Яндекс.Деньги»» (далее — «Соглашение») определяет условия использования Системы и в соответствии со ст. 437 Гражданского кодекса является официальной письменной публичной офертой Общества с ограниченной ответственностью «ПС Яндекс.Деньги», далее именуемого «Оператор Системы», адресованной физическим лицам, являющимся резидентами РФ (далее — «Пользователь Системы»), заключить Соглашение об использовании Системы на изложенных ниже условиях.

При совместном упоминании по тексту Соглашения Оператор Системы и Пользователь Системы также именуются «Стороны», а каждый по отдельности «Сторона».

Каждая Сторона гарантирует другой Стороне, что обладает необходимой право- и дееспособностью, а равно всеми правами и полномочиями, необходимыми и достаточными для заключения и исполнения Соглашения в соответствии с его условиями.

Система может быть использована исключительно для личных, семейных, домашних и иных нужд, не связанных с осуществлением Пользователем предпринимательской деятельности.

Действующая версия Соглашения всегда размещена на Сайте Системы и в обязательном порядке предлагается для ознакомления Пользователю Системы до момента совершения акцепта условий Соглашения.

## **2. Термины и определения, применяемые в настоящем Соглашении**

2.1. В целях Соглашения нижеприведенные термины используются в следующем значении:

Система — «Система «Яндекс.Деньги»», представляющая собой совокупность программных и аппаратных средств, обеспечивающих информационное и технологическое взаимодействие между Оператором Системы, Пользователями Системы и Продавцами (далее — «участники Системы») при совершении платежей с использованием сети Интернет в целях оплаты сделок между Пользователями и Продавцами, описание и иная информация о которой размещены на Сайте Системы.

Сайт Системы — сайт, размещенный в сети Интернет по адресу: <http://money.yandex.ru/>, содержащий информацию о Системе и условиях ее использования, на котором размещен или доступен интерфейс клиентской части Системы.

Оператор Системы — Общество с ограниченной ответственностью «ПС Яндекс.Деньги».

Пользователь Системы, Пользователь — физическое лицо, осуществившее акцепт Соглашения в соответствии с его условиями.

Продавец — юридическое лицо или предприниматель без образования юридического лица, реализующее товары (услуги) посредством сети Интернет или традиционными способами, являющееся принципалом Оператора Системы в части поручения последнему исполнения функций Продавца по приему платежей за реализуемые им товары (услуги).

Кошелек — клиентская часть программного обеспечения Системы, которая предназначена для управления Пользователем Системы своим Виртуальным Счетом, следующих видов:

Интернет.Кошелек — программа для ЭВМ, устанавливаемая Пользователем Системы на своем персональном компьютере (или совместимом с компьютером носителе информации);

Яндекс.Кошелек — программа для ЭВМ, интерфейс которой размещен и/или доступен в сети Интернет на сайте по адресу <http://money.yandex.ru/> и отображается посредством программы для просмотра Интернет-сайтов (браузера).

Платеж — денежные средства, внесенные Пользователем Системы Оператору Системы в качестве оплаты за приобретаемые у Продавцов товары (услуги) и учтенные на Виртуальном счете Пользователя в соответствии с условиями настоящего Соглашения.

Виртуальный Счет — учетная запись в базе данных Системы, имеющая автоматически присваиваемый при ее создании уникальный идентификационный номер (номер Виртуального Счета), содержащая сведения о сумме Платежа Пользователя Системы на текущий момент, истории Платежей, иную информацию в отношении действий Пользователя в Системе.

Пункт приема Платежей — лицо, которое уполномочено Оператором Системы в соответствии с заключенным между ними договором на прием Платежей и информация о котором размещена на Сайте Системы.

Идентификация — процедура предоставления физическим лицом Оператору Системы персональных и иных данных, позволяющих установить/подтвердить факт заключения этим лицом настоящего Соглашения и использования определенного Виртуального Счета. По итогам прохождения процедуры Идентификации Пользователю присваивается статус идентифицированного Пользователя. Пользователь, не прошедший процедуру Идентификации, имеет статус неидентифицированного. Подробная информация о способах Идентификации, применяемых в Системе, доступна в сети Интернет на Сайте Системы.

2.2. В Соглашении могут быть использованы термины, не определенные в настоящем разделе 2 Соглашения. В этом случае толкование такого термина производится в соответствии с текстом Соглашения. В случае отсутствия однозначного толкования термина в тексте Соглашения следует руководствоваться толкованием термина: в первую очередь — определенным на Сайте Системы, во вторую очередь — сложившимся в сети Интернет.

### **3. Предмет Соглашения**

3.1. Предметом настоящего Соглашения является предоставление Оператором Системы Пользователю возможности использования Системы в целях оплаты товаров/услуг, реализуемых Продавцами на определенных Соглашением условиях.

### **4. Условия использования Системы**

4.1. Оператор Системы принимает от Пользователей Системы Платежи, предназначенные для оплаты товаров/услуг,

реализуемых Продавцами. В части приема Платежей Оператор Системы действует в качестве агента Продавцов в соответствии с заключенными с ними договорами.

4.2. Обязательства Оператора Системы в рамках Соглашения ограничиваются приемом Платежей у Пользователей и перечислением Платежей Продавцам. При этом, если иное в отдельных случаях прямо не определено Соглашением или дополнительной договоренностью Сторон, Оператор Системы не является участником сделки по купле-продаже товаров (оказанию услуг/выполнению работ), заключенной между Пользователем и Продавцом, и соответственно:

- не регулирует и не контролирует правомочность сделки, ее условия, а равно факт и последствия заключения, исполнения и расторжения сделки, в том числе в части возврата оплаты по такой сделке;
- не рассматривает претензии Пользователя, касающиеся неисполнения (ненадлежащего исполнения) Продавцами своих обязательств по сделке, в том числе обязательств по передаче товаров, оказанию услуг/выполнению работ.

4.3. Порядок и условия внесения Платежей.

4.3.1. Пользователь вправе вносить Платежи Оператору Системы следующими способами:

- безналичный банковский или почтовый перевод на банковский счет Оператора Системы;
- безналичный банковский перевод на банковский счет Оператора Системы с использованием банковской карты;
- получение посредством уступки ему требования к Оператору Системы от Иного Пользователя;
- иными способами, указанными на Сайте Системы.

4.3.1.1. Под внесением Платежа Оператору Системы в рамках Соглашения понимается передача (перечисление) Платежа Пользователем непосредственно Оператору Системы либо в Пункт приема Платежей, после чего Платеж учитывается на Виртуальном Счете Пользователя.

4.3.1.2. Способы и условия внесения Платежа, которыми Пользователь может воспользоваться, могут быть ограничены Оператором Системы в зависимости от того, имеет Пользователь статус идентифицированного Пользователя или неидентифицированного.

4.3.1.3. Конкретные условия внесения Платежа применительно к каждому способу внесения Платежа изложены на Сайте Системы.

4.3.2. При внесении Платежа без предоставления пин-кода Пользователь должен указать в назначении платежа номер Виртуального Счета. Фамилия и инициалы Пользователя, а также иные данные указываются в соответствии с условиями внесения Платежа, размещенными на сайте Системы.

4.3.3. В случае внесения Платежа третьими лицами все права и обязанности в отношении этого Платежа возникают у Пользователя и такие действия третьих лиц оцениваются Сторонами как совершенные указанными третьими лицами в интересах Пользователя и не порождающие каких-либо прав и обязанностей между указанными третьими лицами и Оператором Системы. При этом внесение Платежей юридическими лицами или индивидуальными предпринимателями не допускается, если иное не согласовано договором между Оператором Системы и этим юридическим лицом.

4.3.4. Максимально и минимально допустимые суммы Платежей и сроки применения данных ограничений определяются Оператором Системы и указываются на Сайте Системы.

4.3.5. Внесение Платежа может сопровождаться предоставлением Пользователю пин-кода.

4.3.5.1. Под пин-кодом понимаются дополнительное к платежному документу (кассовому чеку, приходному ордеру и пр.) технологическое средство подтверждения и активации внесенного Пользователем Оператору Системы Платежа в виде уникального набора символов.

4.3.5.2. Пин-код может предоставляться на любом материальном носителе, позволяющем отобразить уникальную последовательность символов, являющуюся пин-кодом.

4.3.5.3. Карта является одним из видов материальных носителей пин-кода и представляет собой карточку на бумажном или пластиковом носителе, содержащую помимо пин-кода условный номинал, соответствующий размеру внесенного Пользователем Платежа. Данные пин-кода указаны в соответствующих полях Карты и защищены скрэтч-слоем.

4.3.5.4. Пин-код позволяет Пользователю учесть внесенный Платеж на Виртуальном Счете в любое время по усмотрению Пользователя при условии активации пин-кода в Системе (внесения данных активации в Систему).

4.3.5.5. Виды пин-кодов, виды Карт, их описание, инструкция по активации указаны на Сайте Системы.

4.4. Учет Платежей на Виртуальном Счете.

4.4.1. Платеж признается внесенным Пользователем и учитывается на Виртуальном Счете Пользователя в момент:

- поступления денежных средств Оператору Системы или в Пункт приема платежей (при условии получения Оператором Системы от Пункта приема платежей соответствующего уведомления и при условии указания Пользователем в назначении Платежа данных, предусмотренных пунктом 4.3.2. Соглашения);
- совокупного наступления следующих событий: поступление денежных средств Оператору Системы или в Пункт приема платежей и активация пин-кода, выданного при их внесении;
- получения Оператором Системы уведомления от Пользователя об уступке прав требования Иному Пользователю при отсутствии возражений со стороны Оператора Системы.

4.4.2. Информация о состоянии Виртуального счета, действиях Пользователя в отношении Виртуального Счета, история изменений Виртуального счета, иная информация, имеющая значение для использования Системы, фиксируется и хранится Оператором Системы в базе данных Системы в течение срока действия Соглашения. Хранение указанной информации свыше указанного срока осуществляется по усмотрению Оператора Системы. Действия Пользователя в отношении Виртуального счета, изменяющие сумму Платежа, учтенного на Виртуальном счете, подтверждают его согласие с суммой, учтенной на Виртуальном счете на момент времени, предшествующий соответствующим действиям Пользователя.

4.4.3. Конкретный Продавец указывается Пользователем после учета Платежа на Виртуальном счете путем направления соответствующего распоряжения средствами Системы. Оператор Системы считается исполнившим обязательства по приему Платежа от Пользователя в пользу конкретного Продавца с момента исполнения указанного распоряжения Пользователя. Исполнение такого распоряжения Пользователя Оператором Системы влечет изменение (уменьшение суммы) Виртуального счета на соответствующую сумму и отражается в истории Платежей.

4.4.3.1. Оператор Системы вправе ограничить перечень Продавцов для Пользователя. Ограничения могут устанавливаться в зависимости от наличия у Пользователя статуса идентифи-



цированного, способа внесения Платежа в Систему, подключения Пользователем дополнительных услуг Оператора Системы, иных условий, предусмотренных на Сайте Системы.

4.4.3.2. Пользователь обязан осуществить Платеж в пользу Продавца(ов) или совершить иные действия в отношении Платежа в соответствии с настоящим Соглашением в течение 12 календарных месяцев с момента последнего изменения суммы, учтенной на Виртуальном счете.

4.4.4. Пользователь вправе с согласия Оператора Системы и, если это не ограничено техническими возможностями Системы, статусом неидентифицированного Пользователя, способом внесения Платежа в Систему, условиями подключенных Пользователем дополнительных услуг, осуществлять уступку своих требований к Оператору Системы в отношении конкретного Платежа или его части любому другому лицу, являющемуся Пользователем Системы (Иному Пользователю) в пределах размера Платежа, учтенного на Виртуальном счете Пользователя на момент уступки. Информация о технических возможностях Системы, дополнительных услугах, последствиях присвоения статуса идентифицированного/неидентифицированного Пользователя и иных условиях, позволяющих или не позволяющих Пользователю осуществить уступку своих требований к Оператору Системы, доступна Пользователю на Сайте Системы и/или из интерфейса Кошелька.

4.4.4.1. О произведенной на основании пункта 4.4.4. настоящего Соглашения уступке требования в отношении Платежа или его части Иному Пользователю Пользователь обязан уведомить Оператора Системы путем направления ему письменного электронного документа, формируемого Системой с указанием следующих данных, необходимых для надлежащего исполнения Оператором Системы своих обязанностей: номер Виртуального счета Иного Пользователя, его Ф.И.О., размер уступаемого требования.

4.4.4.2. Общая сумма единовременно уступаемого Пользователем требования к Оператору Системы не должна превышать установленных для неидентифицированных и идентифицированных Пользователей пределов, информация о которых опубликована на Сайте Системы.

4.4.4.3. Установление характера правоотношений, имеющих место между Пользователем и Иным Пользователем, на основании которых происходит уступка требования к Оператору Сис-

темы, находится вне компетенции и контроля Оператора Системы.

#### 4.4.4.4. Оператор Системы вправе:

- отказать в осуществлении уступки (не согласовать уступку) Пользователем Иному Пользователю своих требований к Оператору Системы без объяснения причин, при этом обязательства Оператора Системы перед Пользователем сохраняются в прежнем объеме;
- не исполнять обязательства Иному Пользователю до предоставления ему доказательств перехода требования к Иному Пользователю и/или документа, удостоверяющего личность, и предоставления иных данных, идентифицирующих Пользователя и/или Иного Пользователя.

#### 4.5. Порядок и условия возврата Платежей.

Пользователь вправе потребовать возврата Платежа в порядке и на условиях, определенных в настоящем пункте 4.5, в следующих случаях:

- отказа Пользователя от приобретения товаров, услуг у Продавцов;
- при невозможности использования Кошелька и/или доступа к Виртуальному счету Пользователя в размере Платежа, отраженного на Виртуальном счете на момент утраты доступа. Возврат осуществляется в течение 30 (тридцати) календарных дней со дня подачи заявления о возврате денежных средств;
- в иных случаях, предусмотренных Соглашением.

#### 4.5.2. Возврат Платежа производится:

4.5.2.1. В пределах размера Платежа, учтенного на Виртуальном Счете на момент поступления от Пользователя требования о возврате, с учетом установленных для неидентифицированных и идентифицированных Пользователей особенностей возврата, информация о которых опубликована на Сайте Системы;

4.5.2.2. До момента исполнения Оператором Системы распоряжения Пользователя в отношении Платежа согласно п. 4.4.3. Соглашения;

4.5.2.3. Если способ внесения Платежа допускает возможность возврата;

4.5.2.4. При отсутствии подключенных Пользователем дополнительных услуг, исключающих возможность возврата Платежа.

4.5.3. Возврат Платежа осуществляется на основании письменного заявления Пользователя на возврат денежных средств, оформленного в соответствии с указаниями на Сайте Системы, которое по выбору Пользователя:

4.5.3.1. Предоставляется Пользователем лично по адресу Оператора Системы, указанному в Соглашении с предъявлением документа, удостоверяющего личность Пользователя, данные которого соответствуют данным, указанным при регистрации Пользователя в Системе;

4.5.3.2. Направляется по почте заказным письмом с уведомлением о вручении по адресу Оператора Системы, указанному в Соглашении. Подпись Пользователя на заявлении, направленном по почте, должна быть удостоверена нотариально;

4.5.3.3. Направляется Оператору Системы с использованием Системы с применением АСП с учетом требования п.4.6.2.3. Соглашения.

4.5.4. При возврате Платежа Оператор Системы вправе потребовать предоставления Пользователем платежных документов, подтверждающих внесение Платежа (кассовых чеков, квитанций и пр.).

4.5.5. Возврат Платежа Пользователю осуществляется способом, согласованным Сторонами из числа определенных на Сайте Системы и указанным в заявлении Пользователя.

4.5.6. Возврат Платежа может быть осуществлен по указанию (заявлению) Пользователя иному, нежели Пользователь, физическому лицу при условии соблюдения остальных положений, предусмотренных настоящим п. 4.5. Установление характера правоотношений, имеющих место между Пользователем и указанным лицом, которому Оператор по поручению Пользователя должен вернуть Платеж, находится вне компетенции Оператора. Оператор не несет ответственности за последствия такого возврата, которые могут наступить для Пользователя и иного лица. Возврат Платежа по указанию Пользователя юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям не осуществляется.

4.5.7. Возврат Платежа может быть осуществлен по инициативе Оператора Системы в случаях нарушения Пользователем условий настоящего Соглашения.

4.6. Иные условия использования Системы, определяющие права и обязанности Сторон.

4.6.1. При использовании Системы Пользователю запрещается вносить какие-либо изменения в программное обеспе-

чение Системы и/или любую его часть своими силами или с привлечением третьих лиц.

4.6.2. Оператор Системы в рамках Соглашения оставляет за собой право:

4.6.2.1. Производить модификацию любого программного обеспечения Системы и требовать от Пользователя обновления Интернет.Кошелька в соответствии с произведенной модификацией;

4.6.2.2. Приостанавливать работу программных и/или аппаратных средств, обеспечивающих функционирование Системы, при обнаружении существенных неисправностей, ошибок и сбоев, а также в целях проведения профилактических работ и предотвращения случаев несанкционированного доступа к Системе;

4.6.2.3. Требовать от Пользователя предъявления документов, удостоверяющих личность, и предоставления иных данных, идентифицирующих Пользователя, в случаях:

предусмотренных Соглашением, в том числе для подключения соответствующей услуги;

когда у Оператора Системы есть основания предполагать, что Пользователь нарушает условия Соглашения, законодательство РФ, нарушает права и законные интересы Оператора Системы, Продавцов и/или иных третьих лиц;

иных случаях по усмотрению Оператора Системы.

4.6.2.4. Отказывать Пользователю в изменении суммы Виртуального Счета путем направления уведомления с использованием Средств Системы с указанием причины отказа в случае:

превышения суммы оплаты по сделке с Продавцом над суммой размера Платежа, отраженного на Виртуальном Счете на момент осуществления оплаты;

возникновения у Оператора Системы сомнений в законности действий Пользователя с направлением Пользователю требования в соответствии с п. 4.6.2.3 Соглашения;

невозможности установления и/или поддержания технологического и информационного взаимодействия с Продавцами по причинам, не зависящим от Оператора Системы;

отрицательного результата проверки АСП Пользователя; нарушения условий настоящего Соглашения;

в других случаях, когда осуществление Платежа может повлечь убытки для Оператора Системы, Продавца или третьих лиц.

4.6.2.5. Запрещать Пользователю любые действия, связанные с управлением и использованием Виртуального Счета («блокировать Виртуальный Счет») в случаях:

    поступления Оператору Системы претензий от других Пользователей и/или третьих лиц о нарушении Пользователем их прав и законных интересов;

    возникновения сомнений в законности действий Пользователя с направлением Пользователю требования в соответствии с п. 4.6.2.3 Соглашения;

    выявления несанкционированного Оператором Системы внесения (или попыток внесения) любых изменений в любую из частей программного обеспечения Системы;

    отказа Пользователя осуществить обновление Интернет-Кошелька;

    непредоставления документов в соответствии с пунктом 4.6.2.3. Соглашения;

    нарушения Пользователем условий настоящего Соглашения.

4.6.2.6. Не обслуживать запросы к Системе с анонимных прокси-серверов;

4.6.2.7. Получать при осуществлении процедуры Идентификации информацию о Пользователе Системы от контрагентов Оператора Системы в соответствии с выбранным Пользователем способом Идентификации;

4.6.2.8. Предоставлять информацию о наличии у Пользователя статуса идентифицированного или неидентифицированного другим Пользователям Системы.

4.6.2.9. Оказывать Пользователю дополнительные услуги, условия подключения и оказания которых определяются Оператором Системы и размещены на Сайте Системы.

4.7. Информация о Системе, обусловленная условиями Соглашения и/или касающаяся использования Системы, размещается Оператором Системы на Сайте Системы, при этом информация о существенных изменениях условий Соглашения, изменения программного обеспечения и/или необходимости его обновления, изменения тарифов, видов и способов Идентификации, последствий присвоения статуса идентифицированного или неидентифицированного Пользователя публикуется не позднее, чем за три дня до вступления таких изменений в силу.

## 5. Тарифы

5.1. Оператор Системы вправе взимать с Пользователя определенную сумму денежных средств в качестве компенса-

ции расходов и/или вознаграждения Оператора Системы, связанных с исполнением Оператором Системы своих обязательств по настоящему Соглашению («тариф»). Размеры тарифов, основания, условия и момент их оплаты Пользователем указаны на Сайте Системы.

5.2. Оплата тарифа Пользователем осуществляется путем удержания соответствующей суммы Оператором Системы в порядке, описанном на Сайте Системы.

#### **6. Порядок заключения и срок действия Соглашения**

6.1. Соглашение об использовании Системы заключается между Оператором Системы и Пользователем в форме договора присоединения (ст. 428 Гражданского кодекса РФ).

6.2. Акцептом условий Соглашения является осуществление Пользователем Системы действий, определенных п. 6.4. Соглашения.

6.3. Акцепт условий Соглашения означает полное и безоговорочное принятие Пользователем Системы всех условий Соглашения без каких-либо изъятий и/или ограничений и равносителен заключению двухстороннего письменного Соглашения об использовании Системы (пункт 3 ст. 434 ГК РФ).

6.4. Пользователь производит акцепт Соглашения после ознакомления с его условиями на Сайте Системы путем совокупного выполнения следующих действий, содержание и последовательность которых зависят от выбранного Пользователем вида Кошелька, который он намерен применять при использовании Системы:

##### **6.4.1. Интернет.Кошелек**

1) Ознакомление с условиями Соглашения на Сайте Системы.

2) Установка Пользователем Интернет.Кошелька путем загрузки (скачивания) дистрибутива с Сайта Системы на компьютер Пользователя, сопровождающееся регистрацией в Системе путем заполнения формуляра в соответствующем окне Интернет.Кошелька.

##### **6.4.2. Яндекс.Кошелек**

1) Регистрация в Системе путем заполнения формуляра в соответствующем окне на Сайте Системы, сопровождающаяся присвоением Пользователю уникального логина и пароля (-ей).

2) Ознакомление с условиями Соглашения и их принятие путем нажатия кнопки «Согласен».

6.4.3. Под регистрацией в Системе понимается предоставление Пользователем Оператору Системы сведений, необходимых для идентификации Пользователя, в соответствии с регистрационной формой (формуляром), заполнение которой предлагается Пользователю при совершении акцепта.

6.4.4. Пользователь обязуется сообщать при регистрации в Системе достоверные персональные данные и сведения, соответствующие действительности.

6.5. Срок акцепта не ограничен.

6.6. В момент совершения акцепта Пользователю присваивается уникальный идентификационный номер Виртуального Счета в Системе, при этом одному Кошельку может соответствовать только один Виртуальный Счет с уникальным идентификационным номером.

6.7. Момент присвоения уникального идентификационного номера Виртуального Счета) может быть подтвержден Оператором Системы средствами Системы и/или администратором Сайта Системы.

6.8. Соглашение считается заключенным и вступает в силу с момента акцепта, определяемого датой присвоения Системой уникального идентификационного номера Виртуального Счета, и действует в течение неопределенного срока или до момента расторжения на основаниях, определенных условиями Соглашения и/или нормами действующего законодательства РФ.

## **7. Документы и информация. Условия конфиденциальности и безопасности**

7.1. Обмен Сторонами электронными документами (сообщениями) в процессе использования Системы в соответствии с Соглашением, которые составлены, направлены (переданы) любой из Сторон средствами Системы с применением предусмотренного Сторонами АСП, признается Сторонами надлежащим и достаточным способом обмена документами.

7.1.1. Под АСП в целях Соглашения понимается аналог собственноручной подписи в виде реквизита электронного сообщения (документа), передаваемого в процессе использования Системы, предназначенный для защиты данного электронного сообщения от подделки и/или в виде программно-технологического средства, применяемого при совершении какого-либо действия Пользователя в связи с использованием им Системы, предназначенное для однозначной идентификации Пользовате-

ля Оператором Системы и признания правомочности таких действий.

7.1.2. Архивы электронных документов, составленных в течение срока действия Соглашения, регистрационные данные Пользователя, иная информация, необходимая для использования Системы в рамках Соглашения хранятся в базах данных Оператора Системы и признаются надлежащими и достаточными экземплярами. При этом Пользователь вправе самостоятельно вести архив электронных документов, составленных в рамках использования Пользователем Системы.

7.2. Стороны признают, что использование АСП в электронных сообщениях, передаваемых в рамках использования Системы, порождает юридические последствия, аналогичные использованию собственноручных подписей в соответствии с требованиями законодательства Российской Федерации, и все документы, связанные с исполнением Соглашения и удостоверенные АСП, являются документами в письменной форме.

7.3. Вид применяемого Пользователем АСП зависит от вида применяемого Пользователем Кошелька:

#### 7.3.1. Интернет.Кошелек.

АСП формируется на этапе установки Интернет.Кошелька. АСП формируется средствами Системы в результате произвольного набора Пользователем шестидесяти символов и криптографического преобразования информации с использованием закрытого ключа АСП. О завершении формирования АСП Система уведомляет Пользователя в отдельном окне Интернет.Кошелька. При использовании данного вида АСП применяются:

а) Закрытый ключ АСП — уникальная последовательность символов, формируемая при установке Интернет.Кошелька, которая является неотъемлемой частью Интернет.Кошелька и служит для формирования АСП под всеми сообщениями Пользователя в Системе. Закрытый ключ генерируется Системой и доступен только Пользователю, для которого он сформирован.

б) Открытый ключ АСП — уникальная последовательность символов, соответствующая закрытому ключу АСП, доступная любому участнику Системы и предназначенная для подтверждения с использованием средств АСП подлинности АСП в электронном сообщении.

#### 7.3.2. Яндекс.Кошелек.

В качестве АСП Пользователя используются уникальные логин и пароль (-и), выбранные Пользователем и зафиксиро-



ванные Системой при регистрации Пользователя в Системе. Все действия в Системе, совершенные под логином и паролем (-ями) Пользователя, признаются совершенными лично Пользователем.

7.4. Оператор Системы применяет АСП, сформированный Системой в результате криптографического преобразования информации с использованием закрытого ключа АСП. Открытый ключ Оператора Системы доступен на Сайте Системы.

7.5. Стороны согласны, что использование АСП, сформированного в соответствии с настоящим Договором обеспечивает: проверку подлинности электронного документа; удостоверение личности отправителя.

7.6. В случае возникновения споров о наличии и/или подлинности АСП под электронным сообщением бремя доказывания лежит на Стороне, не соглашающейся с наличием АСП.

7.7. В случае возникновении споров о факте внесения изменений в электронное сообщение после его подписания АСП бремя доказывания лежит на Стороне, утверждающей, что в данное сообщение были внесены изменения.

7.8. В случае возникновении споров о факте получения одной из Сторон какого-либо электронного сообщения, подписанного АСП, бремя доказывания лежит на Стороне, не соглашающейся с фактом получения электронного сообщения, подписанного АСП.

7.9. Стороны согласовывают изложенный ниже порядок разрешения разногласий по поводу использования АСП:

7.9.1. В случае возникновения между Сторонами споров, указанных в пунктах 7.6, 7.7, 7.8 Договора и связанных с использованием АСП, применяемого в Интернет.Кошельке, Стороны используют:

(а) открытый ключ АСП, предоставленный отправителем сообщения другой Стороне для проверки подлинности АСП до возникновения спорной ситуации;

(б) электронное сообщение, подписанное АСП;

(в) программное обеспечение Системы.

7.9.1.1. Проверка производится путем обработки Открытого ключа АСП и подписанного АСП электронного сообщения при помощи программного обеспечения Системы.

7.9.1.2. Наличие АСП соответствующей Стороны под электронным сообщением и неизменность электронного сообщения с момента его подписания АСП считаются доказанными, если в результате произведенной проверки Системой формируется сообщение, бесспорно подтверждающее указанные факты.

7.9.2. В случае возникновения между Сторонами споров, указанных в пунктах 7.6, 7.7, 7.8 Договора и связанных с использованием АСП, применяемого в Яндекс.Кошелек:

7.9.2.1. Стороны обращаются к администратору Сайта Системы, который осуществляет Регистрацию Пользователя, и программным обеспечением которого присваивается АСП.

7.9.2.2. Стороны предоставляют Администратору Сайта Системы электронное сообщение, подписанное АСП.

7.9.2.3. Администратор Сайта Системы проверяет наличие АСП соответствующей Стороны под электронным сообщением и неизменность электронного сообщения с момента его подписания АСП, используя программное обеспечение, которое использовалось при формировании АСП и используется для его проверки и выносит свое решение о подлинности АСП, которое является обязательным для исполнения сторонами.

7.10. Сторона, не согласная с результатом разрешения разногласий по поводу использования АСП, вправе обратиться в суд.

7.11. Стороны каждая со своей стороны обязуются принимать меры по безопасности и защите информации и документов, обмен которыми осуществляется в Системе и/или которые доступны Сторонам с использованием Системы.

7.12. Пользователь обязуется самостоятельно принимать все необходимые меры по сохранению конфиденциальности, предотвращению несанкционированного использования и защите своего Кошелька, в том числе логина и пароля (-ей) для доступа к Кошельку, от несанкционированного доступа со стороны третьих лиц.

7.13. Оператор Системы обязуется соблюдать конфиденциальность в отношении персональных данных Пользователя, а также иной информации о Пользователе, ставшей известной Оператору Системы в связи с использованием Системы Пользователем, за исключением случаев, когда такая информация:

является общедоступной;

раскрыта по требованию или с разрешения Пользователя; подлежит предоставлению контрагентам Оператора Системы в объеме, необходимом для исполнения Соглашения;

требует раскрытия по основаниям, предусмотренным законодательством, или по вызывающим подозрение сделкам, или при поступлении соответствующих запросов кредитных организаций, суда или уполномоченных государственных органов; в иных случаях, предусмотренных Соглашением.

## 8. Ответственность Сторон

8.1. Оператор Системы несет ответственность перед Пользователем в размере, не превышающем суммы внесенного Платежа, отраженного на Виртуальном Счете Пользователя, с учетом изменения суммы Платежа на соответствующий момент времени.

8.2. Оператор Системы не отвечает за неисправности, ошибки и сбои в работе программных и/или аппаратных средств, обеспечивающих функционирование Системы, возникшие по причинам, не зависящим от Оператора Системы, а также связанные с этим убытки Пользователя.

8.3. Оператор Системы не отвечает за временное отсутствие у Пользователя доступа к программным и/или аппаратным средствам, обеспечивающим функционирование Системы, а также связанные с этим убытки Пользователя.

8.4. Оператор Системы не отвечает за убытки, возникшие у Пользователя в результате применения Оператором Системы положений пп. 4.6.2.4., 4.6.2.5. Соглашения.

8.5. Оператор Системы не несет ответственности за какие-либо косвенные/непрямые убытки и/или упущенную выгоду Пользователя и/или третьих лиц, утрату информации в результате использования или невозможности использования Системы.

8.6. Оператор Системы не отвечает за убытки Пользователя, возникшие в результате неправомерных действий третьих лиц, в том числе связанных с использованием Интернет.Кошелька.

8.7. Оператор Системы не отвечает за убытки Пользователя, возникшие в результате:

8.7.1. Внесения Пользователем или третьими лицами изменений в Интернет.Кошелек, а также в результате наличия «вирусов» и иных вредоносных программ в оборудовании и программном обеспечении, используемом Пользователем для доступа к Системе;

8.7.2. Неправильного заполнения реквизитов документов, используемых в Системе, а также документов, заполняемых при внесении Платежа;

8.7.3. Нарушения Пользователем Соглашения и рекомендаций по использованию Системы, размещенных на Сайте Системы;

8.7.4. Внесения Пользователем Платежа через лиц, которые в соответствии с Соглашением не являются Пунктами приема Платежей;

8.7.5. Нарушения Пользователем установленного порядка внесения Платежей.

8.8. Пользователь несет всю ответственность за достоверность сведений, указанных им при регистрации в Системе. В случае если Пользователь не указал или неверно указал персональные данные, Оператор Системы не отвечает за убытки Пользователя, понесенные в результате отказа в возврате Платежа и/или совершения иных действий по использованию Системы вследствие невозможности идентификации Пользователя.

8.9. Стороны освобождаются от ответственности за полное или частичное неисполнение своих обязательств по Соглашению, если таковое явилось следствием обстоятельств непреодолимой силы, возникших после вступления в силу Соглашения, в результате событий чрезвычайного характера, которые не могли быть предвидены и предотвращены разумными мерами.

8.10: В других случаях неисполнения или ненадлежащего исполнения своих обязательств по Соглашению Стороны несут ответственность в соответствии с законодательством Российской Федерации с учетом условий Соглашения.

## **9. Изменение и расторжение Соглашения**

9.1. Оператор Системы вправе в одностороннем порядке вносить изменения в Соглашения путем публикации изменений на Сайте Системы. Изменения вступают в силу с момента опубликования, если иной срок вступления изменений в силу не определен дополнительно при их публикации.

9.1.1. При внесении Оператором Системы в Соглашение существенных изменений, влияющих на возможность использования Системы Пользователем Оператор Системы уведомляет о них Пользователя на Сайте Системы не менее, чем за три дня до вступления изменений в силу. В случае несогласия Пользователя с изменениями условий Соглашения, он вправе расторгнуть Соглашение в указанный срок.

9.2. Договор может быть расторгнут:

9.2.1. По инициативе Пользователя и/или Оператора Системы в любое время. Инициатор расторжения Договора направляет другой стороне соответствующее уведомление. Оператор Системы вправе направить подобное уведомление средствами Системы. Договор считается расторгнутым по истечении 10 (десяти) дней после получения указанного уведомления.

9.2.2. Пользователем в одностороннем порядке путем закрытия своего Виртуального счета с использованием соответствующей функции Кошелька.

9.2.3. Оператором Системы в случае неиспользования Пользователем Виртуального счета более 12 календарных месяцев подряд (под использованием в данном случае понимается совершение операций, повлекших изменение суммы учтенного на Виртуальном счете Платежа). Договор считается расторгнутым по истечении 10 (десяти) дней с момента отправления Оператором Системы соответствующего уведомления средствами Системы.

9.2.4. По иным основаниям, предусмотренным настоящим Соглашением и/или действующим законодательством РФ.

## **10. Разрешение споров**

10.1. Все споры и разногласия, возникшие или могущие возникнуть из настоящего Соглашения, подлежат разрешению путем переговоров на основании письменного заявления Пользователя. Оператор Системы после получения от Пользователя претензии обязан в течение 20 (двадцати) рабочих дней удовлетворить заявленные в претензии требования либо направить Пользователю мотивированный отказ. К ответу должны быть приложены все необходимые документы. В случае если возникший спор не будет разрешен в претензионном порядке в течение 60 (шестидесяти) рабочих дней, любая из Сторон вправе обратиться за разрешением спора в суд по месту нахождения Оператора Системы.

## **11. Прочие положения**

11.1. Пользователь гарантирует, что все условия настоящего Договора ему понятны, и он принимает их безусловно и в полном объеме.

11.2. Пользователь гарантирует, что не будет использовать Систему в иных целях, нежели указанные в Соглашении и на сайте Системы.

11.3. Временем совершения всех действий (сделок) в рамках Системы является московское время, определяемое на основании данных сервера Системы, если иной порядок определения времени не был оговорен дополнительно».



1. Абонент при оплате товаров на кассе сообщает кассиру о намерении внести желаемую сумму на номер своего мобильного телефона. Например, компании МТС (БИЛАЙН, Мегафон, Скайлинк, другого оператора сотовой связи, а также провайдера телекоммуникационных услуг). Кассир вводит номер телефона и сумму и нажимает кнопку «Оплатить».

2. Персональный компьютер или любое другое программно-аппаратное устройство (POS-терминал, кассовый аппарат) пункта приема платежей по защищенному интернет-протоколу SSL пересылает запрос на проверку телефонного номера на сервер компании «КиберПлат». При этом запрос заверяется электронно-цифровой подписью (ЭЦП) дилера.

3. С сервера компании «КиберПлат» запрос отправляется на сервер расчетного банка системы CyberPlat® с целью проверки наличия необходимых для осуществления платежа средств на счете дилера. Использование защищенных интернет-протоколов SSL и электронно-цифровой подписи гарантирует абсолютную безопасность.

4. Сервер банка отправляет на сервер «КиберПлат» ответ о наличии либо недостатке средств на счете дилера.

5. При положительном ответе банка запрос на проверку номера, подписанный ЭЦП «КиберПлат», с сервера «КиберПлат» по SSL-протоколу отправляется в биллинговую систему оператора.

6. Биллинг оператора проверяет наличие данного телефонного номера и отправляет разрешение на платеж на сервер «КиберПлат».

7. Сервер «КиберПлат» отправляет разрешение на платеж на рабочее место операциониста в пункт приема платежа дилера.

8. Операционист пункта приема платежей принимает от абонента денежные средства в размере суммы платежа и нажимает кнопку «Подтвердить платеж». Платеж отправляется на сервер «КиберПлат».

9. Сервер «КиберПлат» отправляет на сервер расчетного банка команду (электронный платежный документ) на списание внесенной в кассу суммы со счета дилера.

10. На сервер «КиберПлат» отправляется подтверждение о снятии денежной суммы.

11. Платеж с сервера «КиберПлат» отправляется в биллинг оператора, после чего происходит пополнение лицевого счета абонента в биллинге оператора.

12,13. Биллинг оператора отправляет подтверждение о получении средств, которое приходит на рабочее место кассира пункта приема платежа дилера, что видят и кассир и покупатель.

14. Кассовый аппарат печатает и выдает абоненту фискальный чек со всеми параметрами совершенного платежа (оператор связи, дата, сумма, номер телефона).

15. Биллинг оператора отправляет SMS-сообщение на сотовый телефон абонента с подтверждением пополнения лицевого счета.

16. Денежные средства со счета компании-дилера в расчетном банке переводятся на счет оператора.

Используемая при этом технология электронного документооборота CyberCheck® характеризуется высочайшей скоростью (время электронного платежа через систему составляет не более двух секунд — при условии хорошего канала выхода в Интернет у дилера) и безопасностью, гарантируемой обязательным использованием электронных цифровых подписей сторон.

С технологической точки зрения решение CyberPlat® является универсальным и многофункциональным. Схема работы по приему платежей не требует материальных затрат со стороны компании дилера. На каждое рабочее место операциониста в пунктах приема платежей устанавливается специальное программное обеспечение «Модуль платежей». Для проведения платежа необходимо в «Модуле платежей» выбрать соответствующего оператора, указать необходимые для данного случая реквизиты плательщика (абонента) и сумму операции. В результате лицевой счет абонента в учетной системе получателя платежа пополняется в режиме on-line, а денежные средства списываются с расчетного счета дилера в расчетном банке и переводятся на счет оператора.



## ПРИЛОЖЕНИЕ 8

---

# СОГЛАШЕНИЕ О БОРЬБЕ С НЕЗАКОННОЙ ТОРГОВЛЕЙ, ФИНАНСОВЫМИ МАХИНАЦИЯМИ И ОТМЫВАНИЕМ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ

Оператор системы WebMoney Transfer в лице WM Transfer Ltd (далее Оператор), не являясь финансовым учреждением и не проводя финансовых операций, но осуществляя процессинг программно-аппаратного комплекса системы WebMoney Transfer, совместно с присоединившимися в порядке настоящего соглашения участниками системы WebMoney Transfer (далее Участниками системы) признают правовые нормы, в том числе международные, направленные на борьбу с незаконной торговлей, финансовыми махинациями, отмыванием и легализацией денежных средств, полученных незаконным путем, и принимают настоящее соглашение (далее Соглашение) о нижеследующем:

### 1. Определения

Незаконная торговля — торговля и распространение товаров и услуг, являющихся незаконными, вредоносными, оскорбляющими нравственность, нарушающими авторские права, пропагандирующими ненависть и/или дискриминацию людей по расовому, этническому, половому, социальному признакам.

Пирамида — мошенническая структура, организаторы которой перераспределяют и используют в своих личных инте-

рессах средства, полученные от ее участников под обещание высоких процентов прибыли.

Отмывание денежных средств — методы и процедуры, позволяющие переводить средства, полученные в результате незаконной деятельности, в другие активы с целью сокрытия их истинного происхождения, настоящих собственников или иных аспектов, которые могли бы свидетельствовать о нарушении законодательства.

2. Оператор и Участники системы принимают на себя обязательства:

- исключить прямое или косвенное пособничество незаконной торговле и любым другим незаконным операциям с использованием системы WebMoney Transfer;

- исключить прямое или косвенное пособничество проведению финансовых махинаций, не передавать и не принимать под проценты титульные знаки системы WebMoney Transfer без должного оформления, не использовать систему WebMoney Transfer для создания и распространения пирамид, а также для совершения иных действий, противоречащих законодательству и правовым нормам;

- исключить в своей практической деятельности с использованием системы WebMoney Transfer любые действия, осуществление которых может нанести прямой или косвенный вред борьбе с отмыванием и легализацией денежных средств, полученных незаконным путем;

- оказывать посильную помощь правоохранительным органам в розыске и поимке финансовых террористов, занимающихся незаконной деятельностью по отмыванию денежных средств.

3. Оператор обязуется предпринять необходимые действия в целях предотвращения попыток незаконной торговли, финансовых махинаций и отмывания денежных средств с использованием системы WebMoney Transfer. Указанные действия включают в себя, в том числе:

- предоставление компетентным органам в соответствии с действующим законодательством любой запрашиваемой информации, касающейся процессинга транзакций в системе WebMoney Transfer;

- приостановление процессинга транзакций любого из Участников системы по требованию компетентных органов в соответствии с действующим законодательством, а также по

собственной инициативе в случае, если Оператор будет располагать достаточной информацией о незаконной или вызывающей сомнение деятельности данного Участника системы;

- совершенствование как самой системы WebMoney Transfer, так и ее дополнительных сервисов для предотвращения прямого или косвенного использования системы WebMoney Transfer в деятельности, противоречащей законодательству, направленному на борьбу с незаконной торговлей, финансовыми махинациями и отмыванием денежных средств.

4. Оператор и Участники системы, принимая на себя обязательства в соответствии с Соглашением, признают, что исполнение содержащихся в нем условий направлено на то, чтобы не допустить их содействия и участия в преступной деятельности по ведению незаконной торговли, финансовых махинаций и отмыванию денежных средств.

5. Участники Соглашения едины в понимании необходимости соблюдения законодательства по борьбе с финансовым терроризмом и отмыванием денежных средств, полученных незаконным путем, и связаны обязательствами, принятыми в соответствии с Соглашением. Вместе с тем, каждый из Участников системы несет персональную ответственность за действия, совершаемые им с использованием системы WebMoney Transfer. Возложение персональной ответственности на иных Участников системы, а также на Оператора не допускается.

6. Вы акцептуете настоящее Соглашение посредством прохождения регистрационных процедур в системе WebMoney Transfer и тем самым присоединяетесь к исполнению обязательств и норм настоящего Соглашения в качестве участника системы WebMoney Transfer.

## ПРИЛОЖЕНИЕ 9

# СОГЛАШЕНИЯ С ГАРАНТОМ СИСТЕМЫ WEBMONEY TRANSFER ПО WMR

### Соглашение об использовании чеков в электронной форме

ООО «ВМР», далее именуемое — «Чекодатель», с одной стороны, и любое лицо, согласившееся в порядке акцепта настоящего соглашения, далее именуемое — «Владелец», с другой стороны, в совместном наименовании «Стороны», заключили настоящее соглашение (далее — «Соглашение») о нижеследующем:

#### 1. Гарантийное обязательство чекодателя

1.1. Чекодатель гарантирует любому лицу, владеющему и осуществляющему расчетные операции с использованием чеков в электронном виде на предъявителя (далее — «ЭЧП»), выданных Чекодателем посредством и в формате учетной системы WebMoney Transfer, оплату денежной суммы, указанной в ЭЧП, при предъявлении ЭЧП к оплате в Банк плательщика (далее — «Банк»). ЭЧП принимается Банком к оплате в случае положительного результата авторизации при предъявлении ЭЧП. Обязательства Чекодателя прекращаются с момента списания со счета Чекодателя соответствующей ЭЧП денежной суммы на основании предъявления ЭЧП.

#### 2. Предмет договора

2.1. Чекодатель обязуется в любое время на условиях, определенных Соглашением, за вознаграждение обменивать один передаваемый ему ЭЧП, содержащий поручение выдать

определенную денежную сумму, на несколько ЭЧП, содержащих поручения выплатить в совокупности денежную сумму, указанную в полученном для обмена ЭЧП.

2.2. Каждый ЭЧП генерируется и обращается посредством и в формате учетной системы WebMoney Transfer.

2.3. Чек на определенную сумму отражается в виде записи на принадлежащем Владельцу реквизите типа R в системе WebMoney Transfer.

2.4. Передаваемые Чеки могут смешиваться с аналогичными Чеками других Владельцев.

### 3. Обязанности чекодателя

3.1. Чекодатель обязуется обменивать один ЭЧП, содержащий поручение выплатить определенную денежную сумму, на требуемое количество ЭЧП, содержащих поручение выплатить в совокупности денежную сумму, указанную в полученном для обмена ЭЧП, в соответствии с процедурой WebMoney Transfer в любое время по требованию Владельца ЭЧП.

### 4. Обязанность владельца

4.1. Владелец ЭЧП при необходимости передачи части ЭЧП третьим лицам оплачивает услуги Чекодателя за размен ЭЧП. При этом вознаграждение Чекодателю составляет 0.8% с учетом НДС от суммы передаваемого третьему лицу ЭЧП, но не менее 0,01 рубля и не более 1500 рублей, включая НДС. Оплата вознаграждения осуществляется в ЭЧП, в момент совершения передачи части номинала ЭЧП третьим лицам.

### 5. Особые условия

5.1. Стороны признают документы в электронной форме, составленные с помощью (средствами) учетной системы WebMoney Transfer (акты приема-передачи, договоры купли-продажи, учетные записи, выписки по учетным записям) и подписанные (в соответствии с пунктом 2 статьи 160 ГК РФ) аналогом собственноручной подписи, юридически равнозначными соответствующим документам в простой письменной форме. Идентификация Владельца осуществляется индивидуальным идентификационным номером, ключом и паролем Владельца в системе WebMoney Transfer.

### 6. Особые условия исполнения соглашения

6.1. Владелец обязуется указать при заключении Соглашения свои подлинные реквизиты. Чекодатель имеет право в одностороннем порядке отказаться от исполнения Соглашения в случае неверного указания Владельцем одного или несколь-

ких своих существенных реквизитов, идентифицирующих его как лицо по законодательству РФ, установленных законодательством РФ в качестве обязательных при заключении данного вида соглашений.

6.2. ЭЧП, находящийся на реквизите Владельца типа R, находятся в его собственности. Владелец и только он несет всю полноту ответственности в соответствии с законодательством Российской Федерации и/или страны его пребывания за использование принадлежащих ему ЭЧП; в том числе несет административную, уголовную или иную ответственность за любые противоправные действия, совершенные им с использованием реквизита типа R и/или средств расчетов системы (ЭЧП).

6.3. Все операции по Соглашению осуществляются в электронном виде в учетной системе WebMoney Transfer в соответствии с ее регламентами и правилами, касающимися электронных документов и их оформления. В связи с этим Владелец обязан формально признать:

- правила пользования системой учета WebMoney Transfer обеспечивающими полную имущественную безопасность операций по Соглашению;
- документы и формализованные сообщения, передаваемые посредством системы учета WebMoney Transfer — действительными, достоверными и равнозначными по юридической силе документам, оформленным в традиционном порядке (в публичной обстановке, в документарной форме, на материальном носителе), а действия, совершенные в системе WebMoney Transfer по реквизитам R — как действия надлежащих сторон, в двусторонне принятом специальном порядке и оспоримыми, исключительно в рамках специальной двусторонней согласительной процедуры.

## ПРИЛОЖЕНИЕ 10

---

# СОГЛАШЕНИЯ С ГАРАНТОМ СИСТЕМЫ WEBMONEY TRANSFER ПО WMZ И WME

### Правила использования WMZ-Сертификатов при продаже товаров или услуг

Компания Amstar Holdings Limited, S.A. (далее — Продавец) предоставляет Поставщику и Покупателю товаров или услуг необходимый интерфейс для осуществления покупок у Поставщика, предлагающих свои товары или услуги на принадлежащем Продавцу сервисе [www.megastock.com](http://www.megastock.com).

По поручению Поставщика, от его имени и за его счет Продавец организует учет WMZ-Сертификатов с использованием технологии WebMoney Transfer.

Продажа товаров или услуг с использованием WMZ-Сертификата осуществляется на следующих условиях:

1. Поставщик обязуется предоставлять товары или услуги по предъявлению (передаче) WMZ-Сертификатов в соответствии с Соглашением о продаже товаров или услуг с использованием WMZ-Сертификатов.
2. Продавец обеспечивает Поставщика интерфейсами автоматизированного приема и учета WMZ-Сертификатов, а также принятия и передачи WMZ-Сертификатов своими клиентами (Покупателями). Продавец предоставляет Поставщику торговое интернет-место (торговые площади) на принадлежащем ему сервисе [www.megastock.com](http://www.megastock.com), на котором Поставщик в порядке публичного договора разме-

щает свою оферту на предоставление им товаров или услуг.

3. Для приобретения товаров или услуг Покупатель предъявляет Поставщику WMZ-Сертификаты в соответствии с процедурами WebMoney Transfer.
4. Покупатель признает, что он приобрел WMZ-Сертификат с целью получения товаров или услуг Поставщиков, зарегистрированных на сервисе [www.megastock.com](http://www.megastock.com). WMZ-Сертификат возврату не подлежит, и может быть использован исключительно для получения товаров или услуг, представленных на сервисе [www.megastock.com](http://www.megastock.com).
5. Получение товаров или услуг производится по правилам и ценам, устанавливаемым Поставщиками.
6. Покупатель признает, что до приобретения WMZ-Сертификата он ознакомлен с перечнем товаров или услуг, которые он может получить по предъявлении им WMZ-Сертификата.
7. При утере WMZ-Сертификата последний не возобновляется.
8. Покупатель вправе передать WMZ-Сертификат третьему лицу для получения последним товаров или услуг из списка на сервисе [www.megastock.com](http://www.megastock.com), права предъявителя WMZ-Сертификата идентичны правам Покупателя.
9. Продавец ничем не ограничивает Поставщика или Покупателя на передачу WMZ-Сертификата третьим лицам. Ответственность за последствия, которые могут возникнуть за передачу WMZ-Сертификата третьим лицам Поставщик или Покупатель несут самостоятельно.
10. Все услуги по передаче WMZ-Сертификата третьим лицам или Поставщикам оплачиваются Покупателями самостоятельно в соответствии с Соглашением о трансферте имущественных прав цифровыми титульными знаками системы WebMoney Transfer.
11. WMZ-Сертификат не является средством платежа за товары или услуги с третьими лицами. WMZ-Сертификат является средством, удостоверяющим право требования на получение уже оплаченных товаров или услуг из перечня, представленного на сервисе [www.megastock.com](http://www.megastock.com).
12. Продавец предупреждает Покупателя, что не несет ответственности за качество, порядок поставки, обмен товаров или услуг, представленных в списке на сервисе



www.megastock.com. Покупатель признает и соглашается с этим, заявляя, что все взаимоотношения по получению товаров или услуг Покупатель будет строить непосредственно с Поставщиками товаров или услуг и не привлекать в этот процесс Продавца.

13. Продавец перечисляет денежные средства Поставщику по предъявлении последним WMZ-Сертификатов, полученных от Покупателей против предоставления им товаров или услуг при условии отсутствия претензий со стороны Покупателей, из расчета, что основной курс Продавец устанавливает по своему усмотрению, однако он не может быть ниже, чем \$0.97 за 1WMZ.

14. Для Поставщика товаров или услуг Продавец устанавливает свой срок перечисления денежных средств, который не может быть более 6 месяцев. Если Продавец не устанавливает для Поставщика специальных сроков обмена WMZ-Сертификатов на денежные средства, то обмен производится не раньше 10 дней после получения Продавцом WMZ-Сертификата от Поставщика за предоставленные им товары или услуги. Продавец также оставляет за собой право устанавливать свои курсы обмена, которые предусмотрены пунктом 13 настоящих Правил.

15. Поставщик не предъявляет Продавцу требований относительно формы выпуска Продавцом WMZ-Сертификатов и соглашается с тем, что выпущенные в соответствии с настоящим Соглашением WMZ-Сертификаты будут идентичны другим существующим WMZ-Сертификатам данного сервиса и Продавец имеет право установления аналогичных правоотношений с иными поставщиками.

16. Правила Использования WMZ-Сертификата при продаже товаров или услуг могут изменяться по усмотрению Продавца.

#### Соглашение о продаже товаров или услуг с использованием WMZ-сертификатов

Компания Amstar Holdings Ltd (далее Продавец) и поставщик товаров или услуг (далее Поставщик) заключают настоящее Соглашение о нижеследующем:

##### 1. Определения

WMZ — условная единица учета для исчисления номинала WMZ-Сертификатов, эквивалентная 1 доллару США. WMZ-

Сертификат — электронный документ учета, удостоверяющий права Покупателей на определенный объем приобретенных ими товаров или услуг Поставщика и предоставляющий право требования на получение товаров или услуг у Поставщиков против предоставления WMZ-Сертификата без каких-либо денежных расчетов. Покупатель — владелец WMZ-Сертификата.

## 2. Предмет соглашения

Продавец предоставляет Поставщику доступ к интернет-сайту, размещенному по адресу [www.megastock.com](http://www.megastock.com) (далее сервис [www.megastock.com](http://www.megastock.com)), для размещения в порядке публичного договора информации о товарах или услугах Поставщика в соответствии с Правилами Использования WMZ-Сертификатов при продаже товаров или услуг.

Поставщик поручает, а Продавец обязуется от имени и за счет Поставщика продать Покупателям товары или услуги Поставщика посредством передачи Покупателям удостоверяющего их права на определенный объем приобретенных ими товаров или услуг Поставщика электронного документа учета в виде WMZ-Сертификатов с использованием технологии WebMoney Transfer.

Поставщик обязуется выплатить Продавцу вознаграждение за оказанные им услуги по продаже Покупателям товаров или услуг Поставщика, за передачу Покупателям WMZ-Сертификатов по правилам, применяемым в системе WebMoney Transfer.

Продавец учитывает на своем счете денежные средства, полученные от продажи Покупателям товаров или услуг Поставщика и принадлежащие последнему, и обязуется в последующем передать их Поставщику против предъявления последним (в порядке отчетности) соответствующего количества WMZ-Сертификатов, полученных Поставщиком от предоставления товаров или услуг в обмен на WMZ-Сертификаты. Поставщик предоставляет Покупателям WMZ-Сертификатов товары или услуги против предоставления ими WMZ-Сертификатов на условиях, определяемых стоимостью WMZ-Сертификатов и настоящим Соглашением.

## 3. Порядок выпуска и предъявления WMZ-Сертификатов

3.1. Заключая настоящее Соглашение, Продавец по поручению Поставщика, от его имени и за его счет учитывает проданный (реализованный последним) объем товаров или услуг посредством выпуска WMZ-Сертификатов аутентичного объема,

оборот которых Продавец осуществляет с использованием технологии WebMoney Transfer. Передачу WMZ-Сертификатов Покупателям товаров или услуг Поставщика Продавец осуществляет напрямую или через своих уполномоченных агентов.

3.2. Поставщик заявляет, что обязуется осуществить предоставление товаров или услуг в соответствии с опубликованной им на сервисе [www.megastock.com](http://www.megastock.com) офертой.

3.3. Покупатели предъявляют WMZ-Сертификаты Поставщику в подтверждение своего права требования на предоставление товаров или услуг Поставщика и получают у последнего выбранные ими товары или услуги из списка, опубликованного на сервисе [www.megastock.com](http://www.megastock.com), в объеме, эквивалентном номиналу переданных ими Поставщику WMZ-Сертификатов.

3.4. Продавец принимает от Поставщика полученные последним от предоставления товаров или услуг WMZ-Сертификаты и перечисляет Поставщику денежные средства, в объеме, эквивалентном номиналу принятых от Поставщика Продавцом WMZ-Сертификатов на условиях настоящего Соглашения. Перечисление денежных средств производится в срок, не ранее 10 дней с момента получения Продавцом WMZ-Сертификатов от Поставщиков, если Продавец не установит для Поставщика специальные сроки перечисления.

#### 4. Права и обязанности сторон

4.1. Поставщик обязуется поместить оферту с информацией о предоставляемых им товарах или услугах на сервисе [www.megastock.com](http://www.megastock.com).

4.2. Поставщик не предъявляет Продавцу требований относительно формы выпуска Продавцом WMZ-Сертификатов и соглашается с тем, что выпущенные в соответствии с настоящим Соглашением WMZ-Сертификаты будут идентичны другим существующим WMZ-Сертификатам данного сервиса и Продавец имеет право установления аналогичных правоотношений с иными поставщиками.

4.3. Поставщик признает право любого лица, предъявившего WMZ-Сертификат на получение товаров или услуг из списка, опубликованного им на сервисе [www.megastock.com](http://www.megastock.com), на сумму, эквивалентную соответствующему номиналу предъявленного WMZ-Сертификата, исчисляемую в условных единицах учета WMZ.

4.4. Поставщик обязуется предоставлять товары или услуги любому лицу, предъявившему WMZ-Сертификат, вне зави-

симости от личности предъявителя и оснований получения им WMZ-Сертификата.

4.5. Продавец обязуется перечислять денежные средства Поставщика в соответствии с принятым от него объемом WMZ-Сертификатов в долларах США или иной валюте по курсу обмена, который Продавец устанавливает по своему усмотрению при условии, что базовый курс обмена не может быть ниже, чем 0,97 доллара США за 1 WMZ.

4.6. Продавец не несет обязательств по расчетам с Поставщиком в случае недопоставки им товаров или услуг Покупателю, а также по иным претензиям со стороны Покупателя.

4.7. Продавец представляет компанию, которая зарегистрирована в Панаме и руководствуется в своей деятельности законами Панамы.

#### 5. Обстоятельства непреодолимой силы

5.1. Стороны освобождаются от ответственности за частичное или полное неисполнение своих обязательств по настоящему Соглашению, если их исполнению препятствует чрезвычайное и непредотвратимое при данных условиях обстоятельство (непреодолимая сила).

5.2. При возникновении обстоятельств непреодолимой силы, препятствующих исполнению обязательств по настоящему договору одной из сторон, она обязана оповестить другую сторону, при этом срок выполнения обязательств по настоящему договору переносится соразмерно времени, в течение которого действовали такие обстоятельства.

#### 6. Разрешение споров

6.1. Все споры и разногласия, которые могут возникнуть между сторонами по вопросам, не нашедшим своего разрешения в тексте данного Соглашения, разрешаются в любом избранном ими внесудебном (согласительном, примирительном, претензионном, третейском) порядке.

Продажа товаров и услуг с использованием WME-Сертификатов осуществляется на основании аналогичного соглашения.

## КОДЕКС СИСТЕМЫ «WEBMONEY TRANSFER»

### **Введение**

Настоящий Кодекс является основным нормативным документом системы «WebMoney Transfer».

Кодекс определяет принципы построения и реализации алгоритмов Системы «WebMoney Transfer» и устанавливает основные принципы взаимодействия между участниками Системы. Выполнение Кодекса обеспечивается алгоритмами программного обеспечения Системы и обязательно для всех участников Системы.

Кодекс разрабатывает и вводит в действие ОПЕРАТОР Системы, как владелец программного обеспечения Центра сертификации транзакций Системы «WebMoney Transfer», автоматических сервисов Системы, клиентского ПО участника системы.

Организация технологического взаимодействия между участниками Системы, установление величины вознаграждений за использование сервисов Системы, установление стандартов безопасности является исключительной прерогативой Оператора Системы.

Требования в названных областях являются одинаковыми для всех участников системы.

Оператор Системы может вносить изменения в данный Кодекс самостоятельно, а также обязуется вносить изменения в данный Кодекс после выполнения процедуры референдума участниками Системы, имеющими персональный аттестат.

Участники Системы уведомляются о вводимых изменениях не позднее, чем за 10 дней до вступления изменений в силу.

## Глава 1. Основные положения

### Статья 1.1. Определение системы «WebMoney Transfer»

Система «WebMoney Transfer» — совокупность программно-аппаратного автомата Центра сертификации транзакций, автоматических сервисов системы, клиентских модулей системы (WebMoney Keeper), управляемых физическими или юридическими лицами (вне зависимости от их юрисдикции) — а также взаимоотношений и процедур, возникающих между указанными структурными элементами по поводу эмиссии и учета WM — универсальных титульных знаков в цифровом виде (единиц исчисления количества (объема) имущественных прав, учета операций по WM и расчетов по операциям, инструментом совершения которых явились WM.

### Статья 1.2. Структура системы «WebMoney Transfer»

Состав и определение структурных элементов системы «WebMoney Transfer»:

«WEBMONEY» — универсальный титульный знак (WM) в цифровом виде, единица исчисления количества (объема) имущественных прав, цена которого (условная сетевая стоимость) устанавливается и поддерживается их владельцами.

«УЧАСТНИК СИСТЕМЫ» «WebMoney Transfer» — пользователь системы трансферта и ее программно-аппаратным автоматом, любая физическая (или юридическая) личность, являющаяся стороной при сделках с использованием WEBMONEY (в любых его фрагментах и производных актах).

«WEBMONEY KEEPER» — программный модуль, безвозмездно полученный участником Системы на веб-сервере системы и установленный на компьютере участника, реализующий набор алгоритмов учета и движения WEBMONEY.

«КОМПЬЮТЕР Участника» — компьютер (компьютеры), на котором(-ых) участником Системы используется WebMoney Keeper для работы с WebMoney Transfer.

«ОПЕРАТОР» — разработчик, владелец, установщик и администратор электронной системы-трансферта, обеспечивающий бесперебойность и целостность функционирования Системы.

«КОДЕКС» — нормативные и алгоритмические положения, технические и процедурные правила, регулирующие «па-

кетом» пользовательский статус участника и отношения с Оператором.

**«ИДЕНТИФИКАТОР ПОЛЬЗОВАТЕЛЯ»** — ряд знаков, генерируемых при инсталляции WebMoney Keeper на компьютере участника, являющейся уникальным именем участника в Системе к которому привязываются все WMT-процедуры, иницируемые участником.

**«КЛЮЧ»** — цифровая последовательность, используемая в алгоритмах безопасности системы, позволяющая однозначно трактовать возможность управления Идентификатором пользователя и подтверждать принадлежность Идентификатора предъявителю ключа.

**«КОШЕЛЕК»** — реквизит учета принадлежности титульных знаков, однозначно связанный с ИДЕНТИФИКАТОРОМ УЧАСТНИКА. Реквизит кошелька содержит символичный префикс, означающий тип учитываемых титульных знаков.

**«WM-ТРАНСАКЦИЯ»** — операция по переводу титульных знаков между кошельками одинакового типа.

**«СООБЩЕНИЕ»** — текстовое сообщение, переданное между клиентским ПО, подписанное соответствующими ключами ОТПРАВИТЕЛЯ и ПОЛУЧАТЕЛЯ.

**«СЧЕТ»** — требование перевода титульных знаков выбранного типа от одного ИДЕНТИФИКАТОРА УЧАСТНИКА к другому.

**«ГАРАНТ»** — организация, осуществляющая эмиссию титульных знаков определенного типа, хранящая и управляющая обеспечением эмиссии, устанавливающая эквивалент обмена на заявленные имущественные права, опубликовавшая на веб-сайте Системы и в ПО WebMoney Keeper оферту по купле-продаже титульных знаков гарантируемого типа, обеспечивающая юридически значимое введение в хозяйственный оборот титульных знаков гарантируемого типа в соответствии с законами страны регистрации.

**«СЕРВИСЫ СИСТЕМЫ»** — специально разрабатываемые, устанавливаемые и поддерживаемые ОПЕРАТОРОМ программно-аппаратные автоматы, реализующие дополнительные к ПО участника системы функции, равно доступные для всех участников Системы.

**«АТТЕСТАЦИЯ»** — сервис установления соответствия принадлежности ИДЕНТИФИКАТОРА ПОЛЬЗОВАТЕЛЯ физической или юридической личности, путем выполнения действий,

доказывающих возможность управления идентификатором пользователя лицом, предъявившим документы, удостоверяющие личность предъявителя.

«АРБИТРАЖ» — сервис рассмотрения споров между Участниками Системы в соответствии с данным Кодексом и принятым Соглашениям и нормам в Системе.

«РЕГИСТРАТОР» — физическое или юридическое лицо, осуществляющее в Системе деятельность по АТТЕСТАЦИИ участников, представлении интересов участников в процессе АРБИТРАЖА, внесшее залоговый резерв в Систему.

«ПЕРСОНАЛЬНЫЙ АТТЕСТАТ» — учтенный Системой результат прохождения механизма аттестации физической или юридической личностью непосредственно у РЕГИСТРАТОРА.

Статья 1.3. Основные функции структурных элементов Системы «WebMoney Transfer»

Раздел 1.3.1. Основные функции Участника Системы «WebMoney Transfer»

Любой участник Системы получает:

- возможность регистрации любых типов кошельков, доступных в Системе;
- возможность доступа ко всем Сервисам Системы;
- перевод титульных знаков между кошельками одного типа, в том числе перевод между кошельками одного идентификатора;
- автоматическое зачисление титульных знаков переведенных от участников Системы;
- защищенный обмен сообщениями с участниками Системы, хранение кодированного архива сообщений в базе данных Системы за 3 суток с момента последнего входа в Систему;
- автоматическое восстановление трехдневной истории операций и сообщений участника из базы данных Системы в случае утраты ее участником;
- возможность выписывать и оплачивать счета участников Системы;
- возможность изменения ключа и пароля участника;
- возможность блокировки прихода сообщений счетов и титульных знаков от неавторизованных участником корреспондентов;
- возможность бесплатного получения новых версий ПО WebMoney Keeper



- возможность поиска корреспондента по идентификатору пользователя или номеру кошелька;
- доступ ко всем, заявленным Гарантом, способам пополнения соответствующих кошельков и способам обмена титульных знаков на обеспечение Гаранта;
- возможность подавать жалобы в Black-List Системы, на недобросовестных участников Системы;
- возможность инициировать арбитражный иск к участникам Системы, в адрес которых осуществлялись WM-транзакции.

#### Раздел 1.3.2. Основные функции Оператора Системы

- обеспечение организационной и технологической целостности Системы;
- обеспечение бесперебойной работы Центра сертификации транзакций;
- разработка, установка и обеспечение функционирования Сервисов Системы;
- разработка и публикация ПО участников Системы — WebMoney Кеерг;
- обеспечение регистрации Гарантов в системе и организация взаимодействия участников Системы с Гарантами;
- организация механизма аудита Гарантов и публикация заключений, ведение баланса системы предоставление участникам статистической информации;
- обеспечение выполнения требований безопасности в Системе;
- разработка и предоставление участникам Системы интерфейсов самоуправления в соответствии с настоящим Кодексом;
- представление интересов Системы при взаимодействии с физическими, юридическими лицами, не являющимися участниками Системы;
- организация и осуществление технической поддержки для участников Системы;
- популяризация и реклама Системы в средствах массовой информации.

#### Раздел 1.3.3 Основные функции Гарантов Системы

- осуществление эмиссии титульных знаков гарантируемого типа;
- осуществление обмена титульных знаков на объявленный эквивалент;

- формирование гарантийного фонда для обеспечения обмена титульных знаков на гарантируемый эквивалент;
- разработка правового обоснования применения в деловом обороте титульных знаков в соответствии с законодательством страны регистрации Гаранта;
- предоставление участникам Системы, проводившим операции с титульными знаками Гаранта необходимых отчетных документов;
- предоставление Оператору Системы данных для аудита гарантийного фонда;
- организация взаимодействия с участниками Системы, предоставление консультаций по применению, гарантируемых титульных знаков;
- представление, по поручению Оператора интересов Системы в стране регистрации;
- публикация статистических данных по операциям эмитированных титульных знаков.

#### Раздел 1.3.4. Основные функции Регистраторов

Для получения статуса Регистратора любая физическая или юридическая личность, являющаяся Участником Системы, получившая Персональный аттестат, заключает договор с Оператором на представление интересов Системы в процессе аттестации участников (инициированного Участником процесса установления принадлежности Идентификатора Участника физической или юридической личности).

Гарантией исполнения этого соглашения служит страховой взнос, величина которого устанавливается Оператором. В случае прекращения деятельности Регистратора страховой взнос возвращается участнику при условии соответствия его деятельности условиям договора. Если же были выявлены несоответствия заверенных Регистратором данных при выдаче аттестатов Системы, участник лишается статуса Регистратора, страховой взнос при этом не возвращается.

Кроме аттестационной, Регистратор может осуществлять арбитражную деятельность. В случае согласия на арбитражную деятельность Оператор обеспечивает внесение реквизитов Регистратора в лист Арбитров, из которого он может быть выбран истцом, ответчиком либо Системой для вынесения вердикта по рассматриваемому делу. В этом случае интерфейс доступа к арбитражному производству предоставляется автоматом Арбитража.

## Глава 2. Основные принципы взаимоотношений

Взаимоотношения между Участниками системы «Web-Money Transfer» и Оператором или Гарантами определяются акцептуемыми соглашениями и настоящим Кодексом. Каждый участник при регистрации клиентского ПО, открытии кошельков или использовании автоматов Сервисов выбирает способ использования Системы путем согласия(несогласия) с предлагаемыми офертами.

### Статья 2.1. Основные принципы договорных взаимоотношений

#### Раздел 2.1.1. Основные положения «Соглашения о трансферте имущественных прав»

«Соглашения о трансферте имущественных прав» заключается между Оператором и ЛЮБЫМ Участником и является единственным документом, без согласия с которым использование Системы невозможно. «Соглашения о трансферте имущественных прав» определяет следующие положения:

- Определение основных терминов.
- Обязательства Оператора.
- Обязанности Участника.
- Признание сторонами достоверности передачи информации посредством Системы.
- Признание сторонами недопустимости использования Системы в целях, преследуемых международным правом.
- Признание сторонами права Оператора предпринимать все возможные действия для защиты интересов участников Системы и Системы в целом.
- Сферы компетенции и учет.
- Пределы ответственности.
- Условия изменения, приостановления и аннулирования.

#### Раздел 2.1.2. Основные принципы соглашений между Оператором Системы и Гарантами

Система «WebMoney Transfer» открыта для использования в любых юрисдикциях и организационных формах, не противоречащих международному праву. Возможность такого использования определяется наличием механизма присоединения Гарантов к Системе, основанного на установлении договорных отношений между Гарантом и Оператором. Этими соглашениями могут предусматриваться различные формы сотрудничества, но обязательными являются следующие основные принципы:

- Добровольное обязательство Гаранта выполнять обменные операции в Системе титульных знаков, гарантируемого типа на заявленный эквивалент.
- Добровольное признание Гарантом своих обязанностей по сохранности гарантийного фонда.
- Представление Гарантом организационно-правового обоснования оборота титульных знаков, гарантируемого типа в стране регистрации Гаранта.
- Добровольное признание Гарантом достоверности передаваемой информации в Системе.
- Добровольное признание Гарантом права Оператора на аудит гарантийного фонда.
- Согласование технологии управления эмиссией.
- Согласование технологии публикации статистики.
- Публикация гарантийного обязательства по обмену титульных знаков для участников системы.
- Публикация технологии, соглашения и реквизитов обмена титульных знаков, гарантируемого типа для участников Системы.

Раздел 2.1.3. Основные принципы соглашений между Гарантами и участниками Системы

Соглашения между Гарантом и участником Системы заключаются при регистрации участником нового кошелька для титульных знаков Гаранта, при покупке титульных знаков у Гаранта (пополнении кошелька), при обмене титульных знаков Гаранта на эквивалент (выводе из системы). Процесс публикации и подписания этих Соглашений организуется Оператором посредством добавления процедур в соответствующие алгоритмы Системы. Данные соглашения обязательно содержат описание эквивалента титульных знаков, обязательство Гаранта по обмену титульных знаков и условия обмена.

Раздел 2.1.4. Основные принципы Системы в отношении способов ведения бизнеса участниками Системы

Все соглашения, в которых стороной выступает Оператор, Гаранты или Регистраторы, должны содержать четкое указание на:

- скорость и окончательность WM-транзакций, личную ответственность участников при проведении сделок с использованием Системы;
- признание обязанности Оператора признавать владельцем идентификатора участника предъявителя ключа;

- обязательство не использовать Систему в противоправных целях и не совершать действий, влекущих за собой нанесение ущерба Системе или третьим лицам;
- право Оператора на ведение журнала действий участника и использование этой информации при нарушении участником данного Кодекса, соглашений Системы, противоправных действий Участника или нанесения ущерба третьим лицам путем предоставления данных в судебные органы любой юрисдикции для защиты интересов Системы, ее участников, а также третьих лиц;
- предупреждение о том, что Система WebMoney Transfer не выступает стороной при сделках между участниками и не отвечает за нарушение финансовых, материальных и любых других обязательств, действующих между ее участниками. Так как, являясь программно-аппаратным инструментом, система не контролирует соблюдение, чьих бы-то ни было интересов при ведении расчетных операций и не может препятствовать совершению тех или иных операций независимо от их целевого назначения;
- предупреждение о необходимости соблюдения норм делового этикета при использовании Системы, в том числе о запрете использования.

Статья 2.2. Основные принципы расчетных взаимоотношений

### шений

Раздел 2.2.1. Структура расчетов

Расчеты в Системе производятся:

- между участниками Системы
- между участниками Системы и Оператором
- между участниками Системы и Гарантами Системы
- между участниками Системы и Сервисами Системы

Все расчеты в Системе осуществляются только в титульных знаках.

Раздел 2.2.2. Вознаграждения за услуги, предоставляемые в Системе

Все вознаграждения за осуществление WM-транзакций устанавливаются Оператором для каждого вида кошельков при заключении соглашения с Гарантом. Величина вознаграждения за использование Сервисов системы устанавливаются Оператором самостоятельно.

Статья 2.3. Основные принципы организационных и технологических взаимоотношений

Все взаимоотношения в Системе устанавливаются и осуществляются только на основе WM-процедур, которые обеспечивают идентификацию сторон. Все действия в рамках Системы могут осуществляться только участниками, прошедшими процедуру регистрации, включая Сервисы Системы и Оператора.

### Раздел 2.3.1. Регистрация Участника в Системе

Для использования Системы участник выполняет процедуру регистрации своего идентификатора на сервере сертификации транзакций. После чего для участника становятся доступны для регистрации кошельки всех существующих в Системе типов, а также Сервисы Системы. Данные о своей личности, сообщаемые участником, при прохождении процедуры регистрации могут, по желанию участника, быть доступны для просмотра другими участниками. Состав данных, необходимых для регистрации идентификатора участника, устанавливает Оператор, а необходимых для регистрации кошельков — Гаранты. За достоверность вводимой при регистрации информации отвечает участник.

### Раздел 2.3.2. Регистрация Гаранта в Системе

Регистрация Гаранта в Системе производится после подписания соглашения с Оператором в соответствии с разделом 2.1.3.

Для подписания Соглашения с Оператором физическая или юридическая личность делает заявку Оператору, после чего Оператор проводит работу по сбору и публикации данных для объективной оценки участниками системы возможности и целесообразности введения в Систему титульных знаков заявленного типа. Решение о заключении соглашения между новым Гарантом и Оператором утверждается общим голосованием участников системы, имеющих аттестат не ниже персонального и ненулевые остатки титульных знаков на принадлежащих им кошельках на момент публикации данных для голосования. Решение Оператора о заключении соглашения с Гарантом считается утвержденным, если «ЗА» высказалось более половины всех принявших участие в голосовании. При этом голосование считается состоявшимся, если в нем приняли участие не менее 10% от общего числа участников системы с аттестатом не ниже персонального и ненулевыми остатками на кошельках на момент объявления голосования.

После заключения соглашения Оператор обеспечивает учет в Системе титульных знаков на кошельках эмитируемого типа, сообщает всем участникам Системы о регистрации Гаранта, публикует на серверах Системы все необходимые инструкции, соглашения и реквизиты, в том числе и WM-идентификатор Гаранта.

### **Глава 3. Совершение и обработка операций**

**Статья 3.1. Определения технологических понятий и процедур**

Авторизация — процедура установления разрешения корреспонденту на получение от него сообщений, счетов и титульных знаков.

ЦСТ — Центр Сертификации транзакций системы Web-Money Transfer.

Сумма операции — количество титульных знаков, переводимых при выполнении WM-транзакции.

Тип кошелька — префикс перед числовым реквизитом кошелька, обозначающий соответствие титульных знаков определенному Гаранту Системы.

Счет — требование WM-транзакции от участника, содержит номер, сумму и назначение операции.

Сообщение — произвольные данные, пересылаемые между участниками, подлинность и целостность которых заверена ЦСТ.

#### **Статья 3.2. Типы операций**

Операции, производимые участником, заверяются и фиксируются Системой и в журнале WebMoney Keereg участников. Данные из журнала участника доступны участнику для просмотра и использования. Данные из журнала Системы используются по требованию участника для восстановления журнала участника в случае порчи или утраты.

##### **Раздел 3.2.1. Перевод титульных знаков**

Переводы титульных знаков возможны только между кошельками одинакового типа взаимно авторизованных участников.

При необходимости совершить перевод титульных знаков на кошелек несовпадающего типа участник должен произвести операцию обмена имеющихся титульных знаков на необходимые. Обмен осуществляется с помощью Сервисов предоставляемых Оператором или услуг других участников.

В Системе существуют два типа переводов:

- Простой перевод — безусловная wpt-транзакция, инициированная отправителем и принятая получателем, содержащая сумму и назначение платежа.
- Перевод с протекцией (двухфазный) — wpt-транзакция, инициированная отправителем, содержащая сумму и назначение платежа, а также условие зачисления на кошелек получателя — введение кода протекции в назначенный срок. При невыполнении условия протекции перевод не выполняется.

### Раздел 3.2.2. Выставление и оплата счетов

Инициатива перевода титульных знаков может исходить от получателя, при этом получатель пересылает отправителю требование перевода — счет. Счет содержит все необходимые данные для перевода — реквизиты получателя, сумму платежа, назначение, срок оплаты счета и тип (простой или с протекцией) запрашиваемого перевода. Соглашаясь с требованием, участник осуществляет автоматический перевод титульных знаков, не соглашаясь — инициирует уведомление отправителя счета об отказе.

### Раздел 3.2.3 Обмен сообщениями

При использовании Системы участники могут обмениваться сообщениями. Ограничения на объем, передаваемых сообщений, задаются Оператором. Все сообщения в системе подписаны ключами отправителя, получателя и ЦСТ и могут служить доказательством при рассмотрении споров Арбитрами.

## Статья 3.3. Обеспечение безопасности в Системе

### Раздел 3.3.1. Основные принципы обеспечения безопасности

Каждый Участник обязан выполнять процедуры безопасности, установленные в Системе, ответственность за порчу и утрату находящихся у Участника данных возлагается на Участника. Контроль, за выполнением Участниками процедур и норм безопасности осуществляет Оператор, предусматривая такую возможность при регистрации Участников в Системе, а также при изменении протоколов обмена информации или технологических алгоритмов работы Участника в системе.

Участник обязан передавать Оператору информацию обо всех случаях мошенничества или попытках мошенничества, связанных с операциями в Системе. На основе полученной информации Оператор разрабатывает рекомендации по обес-



печению безопасности, которые периодически публикует или рассылает Участникам в виде служебных сообщений, а также создает и корректирует общую стратегию обеспечения безопасности в системе.

### Раздел 3.3.2. Функции Оператора по обеспечению безопасности

Оператор выполняет следующие основные функции по обеспечению безопасности системы:

разрабатывает стратегию обеспечения безопасности, доводит ее до Участников — и реализует в алгоритмах работы системы

- обеспечивает целостность, — подлинность и конфиденциальность информации Участников на всех этапах ее обработки и передачи Участниками
- проводит сертификацию Участников по безопасности и контролирует выполнение требований безопасности всеми Участниками
- обеспечивает шифрование сообщений, которыми обменивается с Участниками
- обеспечивает применение электронной цифровой подписи для всех операций Участников
- сообщает Участникам об угрозах их безопасности и предлагает меры по предотвращению этих угроз
- обеспечивает защиту ЦСТ, защиту каналов доступа к ЦСТ
- обеспечивает резервное хранение всех данных Системы
- организует своевременное оповещение участников и заинтересованных лиц обо всех случаях нарушения кем-либо политики безопасности Системы или фактах неправомерного использования механизмов Системы.

### Раздел 3.3.3. Ответственность Участников за неправомерное использование механизмов Системы

Участник несет полную ответственность за несанкционированное или неправомерное использование своего идентификатора.

При обнаружении фактов использования механизмов Системы Участником в противоправных целях Оператор немедленно блокирует управление идентификатором Участника, далее предпринимает необходимые действия по защите интересов Системы и участников.

#### 4. Сервисы системы

Для удобства участников Системы Оператор разрабатывает и поддерживает программно-аппаратные автоматы (Сервисы), доступные для использования всеми участниками Системы.

Сервисы могут включаться в виде функций в ПО Web-Money Кеерг либо быть доступными для использования через сервера Системы.

Сервисы разрабатываются Оператором самостоятельно или по инициативе участников.

Сторонние разработки, использующие Сервисы Системы, могут также быть включены в список Сервисов по решению Оператора.

Порядок и величина оплаты за использование Сервисов устанавливается Оператором.

При введении нового Сервиса или изменения автомата существующего Сервиса Оператор оповещает всех участников Системы, публикует описание и условия использования.

#### Глава 5. Органы управления Системы «WebMoney Transfer»

##### Статья 5.1. Принципы организации управления Системой

Для устойчивости функционирования, управление Системой разделено между Оператором, Гарантами и Регистраторами.

Система как единая технологическая среда разработана, поддерживается и развивается Оператором. Оператор добровольно взял на себя обязательства по исполнению данного кодекса. Оператор не выступает стороной ни при каких сделках между участниками Системы. Оператор не может выступать в качестве Гаранта титульных знаков. Оплату за осуществление своей деятельности Оператор получает в виде комиссии за проведение wmt-транзакций или использование Сервисов Системы исключительно титульными знаками.

Все имущественные права на активы, обеспечивающие титульные знаки того или иного типа, принадлежат Гарантам Системы.

Любые споры между участниками Системы разрешаются в Арбитраже, состоящем из трех арбитров, выбираемых из числа Регистраторов Системы — представителями истца, ответчика и Оператора. Результатом рассмотрения в Арбитраже может быть либо мировое соглашение между истцом и ответчиком либо прекращение обслуживания в Системе виновной стороны.

По вопросам изменения данного кодекса по инициативе участников системы может проводиться референдум.

Статья 5.2. Порядок проведения референдумов в Системе  
Референдумы в Системе проводятся по инициативе участника Системы, получившего одобрение более 10% участников, имеющих персональный аттестат.

В референдуме Системы принимают участие только участники Системы, имеющие аттестат не ниже персонального и располагающие ненулевыми остатками титульных знаков на своих кошельках на момент объявления референдума.

При проведении референдума Оператор рассылает всем участникам референдума специальную форму для голосования, в которой сформулирован вопрос, вынесенный на референдум, разъяснены условия принятия и предоставлена ссылка на специально организованный форум для общения участников по вопросу референдума.

Длительность ожидания ответа на вопрос любого референдума — 10 суток с момента рассылки формы для голосования.

Решение о внесении изменений в кодекс считается принятым, если «ПРОТИВ» высказалось менее 10% участников референдума.

По завершении референдума Оператор в течение тридцати суток вносит все необходимые информационные или алгоритмические изменения в Систему.

## ДОГОВОР УСТУПКИ ПРАВ ТРЕБОВАНИЯ И ИХ УЧЕТА (ПУБЛИЧНАЯ ОФЕРТА)

г. Киев

« \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 200\_ г

ООО «Украинское Гарантйное Агентство», именуемое далее — «ГАРАНТ», с одной стороны, и любое лицо, принявшее (акцептовавшее) настоящее предложение, именуемое далее — «КРЕДИТОР», с другой стороны, далее вместе — «СТОРОНЫ», заключили настоящий договор уступки прав требования и их учета (далее — «Договор»).

### 1. ПРЕАМБУЛА

1.1. ГАРАНТ предлагает КРЕДИТОРУ осуществлять сделки по возмездной уступке последнему прав требования ГАРАНТА к его дебитору (далее первичный дебитор).

1.2. Права требования к первичному дебитору ГАРАНТА (далее ПТ) — действительная дебиторская задолженность третьего лица — резидента Украины — перед ГАРАНТОМ, выраженная в Национальной валюте Украины — ГРИВНЕ.

1.3. Уступка прав требования ГАРАНТОМ КРЕДИТОРУ происходит согласно ст. 512 ГК Украины.

1.4. Каждая сделка по уступке ПТ оформляется отдельным Дополнительным Соглашением к настоящему Договору (далее — ДОПОСОГЛАШЕНИЕ), которое является неотъемлемой его частью.

1.5. ГАРАНТ обеспечивает своевременное исполнение обязательств по ПТ перед КРЕДИТОРОМ.

1.6. Для выполнения своих обязательств по ДОГОВОРУ стороны используют для количественного учета переданных КРЕДИТОРУ прав требования автоматизированную систему учета — WebMoney Transfer в формате WMU, далее — «Система». Учет ведется в визуально отображаемых «Системой» титульных знаках WMU. Один WMU учитывает одну гривну долга, являющегося предметом прав требования. Учет ведется в сотых долях WMU.

1.7. Записи о количестве WMU в «Системе» на принадлежащих КРЕДИТОРУ счетах учета количества прав требования («кошельках» типа U), далее — «Записи» и «Счета», удостоверяют количество принадлежащих КРЕДИТОРУ прав требования к первичному дебитору ГАРАНТА.

1.8. КРЕДИТОР может частично или полностью передавать принадлежащие ему (учитываемые на его Счетах) ПТ другим КРЕДИТОРАМ — пользователям «Системы», используя средства системы для их учета.

1.9. Стороны признают, что настоящий Договор вступает в силу с момента акцепта (принятия предложения) КРЕДИТОРОМ и имеет простую письменную форму согласно ст. 207 ГК Украины.

## 2. ПРЕДМЕТ ДОГОВОРА

2.1. ГАРАНТ обязуется на условиях, установленных настоящим Предложением, возмездно переуступить ПТ КРЕДИТОРУ. Приобретение определенного количества ПТ иницируется КРЕДИТОРОМ по его добровольному желанию и определяется в соответствии с предварительной электронной заявкой КРЕДИТОРА по процедуре «Системы».

2.2. При уступке ГАРАНТОМ ПТ в пользу КРЕДИТОРА стороны акцептуют ДОПСОГЛАШЕНИЕ. Акцептом ДОПСОГЛАШЕНИЯ со стороны ГАРАНТА считается оформление ДОПСОГЛАШЕНИЯ в виде предложения, подписание и предоставление для принятия предложения КРЕДИТОРУ посредством «Системы». Акцептом ДОПСОГЛАШЕНИЯ со стороны КРЕДИТОРА считается оплата в пользу и по реквизитам ГАРАНТА стоимости уступки ПТ, указанных в ДОПСОГЛАШЕНИИ. Моментом перехода ПТ от ГАРАНТА к КРЕДИТОРУ стороны настоящего ДОГОВОРА считают момент зачисления суммы стоимости уступки ПТ на банковский счет ГАРАНТА.

2.3. В момент перехода ПТ к КРЕДИТОРУ количественное их выражение закрепляется (фиксируется) ГАРАНТОМ в виде «Записи» на принадлежащем КРЕДИТОРУ «Счете» в Системе.

2.4. КРЕДИТОР имеет право частично или полностью переуступить ПТ другому КРЕДИТОРУ — пользователю «Системы». При этом соблюдение законности такого перехода ПТ и компенсация всех возможных рисков, связанных с таким переходом, возлагается на участников такой сделки.

2.5. КРЕДИТОР имеет право получить ПТ от другого КРЕДИТОРА — пользователя Системы. При этом соблюдение законности такого перехода ПТ и компенсация всех возможных рисков, связанных с таким переходом, возлагается на участников такой сделки. ГАРАНТ обязуется подтвердить наличие ПТ у нового КРЕДИТОРА, только если переход ПТ корректно зафиксирован в «Системе» и соответствующие «Записи» переданы на «Счет» нового КРЕДИТОРА.

2.6. ГАРАНТ обязуется уведомить первичного дебитора о наличии ПТ у КРЕДИТОРА и их размере в денежном выражении по договору, согласно которому возникло ПТ. Такие действия ГАРАНТ выполняет по желанию КРЕДИТОРА, выраженному по процедуре «Системы» и после предоставления для экспертизы на «Счет» ГАРАНТА «Записей» со счета КРЕДИТОРА. При этом размер ПТ определяется «Записями» по правилам «Системы».

2.7. В случае выполнения КРЕДИТОРОМ действий п. 2.6. ГАРАНТ обеспечивает выполнение денежных обязательств перед КРЕДИТОРОМ в подтвержденном объеме ПТ в срок не более двух банковских дней.

### 3. ОБЯЗАННОСТИ И ПРАВА ГАРАНТА

3.1. ГАРАНТ обязуется оформить ДОПСОГЛАШЕНИЕ в виде предложения на сумму ПТ, выраженную в пожелании КРЕДИТОРА по процедуре «Системы», и предоставить для акцепта (принятия предложения) КРЕДИТОРУ. ДОПСОГЛАШЕНИЕ должно содержать следующую информацию:

- Наименование и реквизиты первичного дебитора.
- Реквизиты правоустанавливающего документа, согласно которому возникла задолженность.
- Сумму части задолженности, на которую происходит уступка.
- Стоимость уступки ПТ.

3.2. ГАРАНТ после акцепта (принятия предложения) ДОПСОГЛАШЕНИЯ КРЕДИТОРОМ обязуется зафиксировать количественное выражение уступленных ПТ в виде «Записи» на принадлежащем КРЕДИТОРУ «Счете» У \_\_\_\_\_ в «Системе».

3.3. В случае если КРЕДИТОР требует получения в документарной форме пакета документов, свидетельствующих о праве требования КРЕДИТОРА к первичному дебитору, ГАРАНТ обязан исполнить это требование в течение 3-х рабочих дней, следующих за днем такого требования. При этом КРЕДИТОР:

- предъявляет ГАРАНТУ его Средства Идентификации в «Системе»;
- предъявляет ГАРАНТУ документы, подтверждающие его существенные реквизиты, как лица по законодательству Украины;
- подписывает со своей стороны бумажные копии документов, которые включает в себя пакет документов, свидетельствующих о праве требования КРЕДИТОРА к первичному дебитору;
- предоставляет для экспертизы на «Счет», указанный ГАРАНТОМ, «Записи» со своего счета в «Системе» Пакет документов, свидетельствующих о праве требования КРЕДИТОРА к первичному дебитору, включает в себя;
- бумажную копию настоящего договора, подписанную сторонами;
- бумажную копию ДОПСОГЛАШЕНИЯ, подписанную сторонами;
- уведомление первичного кредитора о переходе прав требования, подписанное ГАРАНТОМ;
- копию правоустанавливающего документа, согласно которому возникла задолженность, заверенную ГАРАНТОМ. Выдача пакета документов в бумажной форме происходит после согласования сторонами времени встречи в представительстве ООО «Украинского Гарантйного Агентства» по адресу ул. Сергея Струтинского, 8, 8 эт.

3.4. Если ГАРАНТ по тем или иным причинам не в состоянии исполнить требование п. 3.3., то после предоставления для экспертизы на «Счет», указанный ГАРАНТОМ, «Записей» со счета КРЕДИТОРА он обязуется обеспечить полное возмещение учетной стоимости ПТ.

3.5. ГАРАНТ обязуется обеспечить в течение двух банковских дней выполнение обязательств перед КРЕДИТОРОМ в размере подтвержденных ПТ, если КРЕДИТОР:

- предоставит ГАРАНТУ заявку на выполнение (продажу) ПТ, составленную по процедуре «Системы»;
- предоставит для экспертизы на «Счет», указанный ГАРАНТОМ, «Записи» со своего счета в «Системе».

3.6. Для выполнения обязательств согласно пп. 3.4., 3.5 ДОГОВОРА ГАРАНТ имеет право прибегать к участию третьих лиц, при этом КРЕДИТОР не возражает против изменения должника согласно ст. 520 ГК Украины.

#### 4. ОБЯЗАННОСТИ И ПРАВА КРЕДИТОРА

4.1. КРЕДИТОР обязан перед принятием настоящего Предложения стать зарегистрированным пользователем «Системы», для чего заключить «Соглашение о трансфере имущественных прав цифровыми титульными знаками» (далее СОГЛАШЕНИЕ) с WM Transfer Ltd — владельцем, установщиком и администратором «Системы».

4.2. Выполнять условия СОГЛАШЕНИЯ и настоящего ДОГОВОРА.

4.3. КРЕДИТОР имеет право требовать, а ГАРАНТ обязан по требованию КРЕДИТОРА составить с ним бумажную копию настоящего Договора после предъявления КРЕДИТОРОМ: его Средств Идентификации в системе «WebMoney Transfer», документов, подтверждающих его существенные реквизиты, как лица по законодательству Украины, и подписания им со своей стороны бумажной копии договора. Оформление и выдача Договора происходит после согласования сторонами времени встречи в представительстве ООО «Украинского Гарантийного Агентства» по адресу г. Киев, по адресу ул.Сергея Струтинского, 8, 8 эт.

#### 5. ПОРЯДОК И ФОРМА РАСЧЕТОВ

5.1. Стоимость уступки ПТ по ДОПСОГЛАШЕНИЮ может отличаться в большую сторону от суммы части ПТ, на которую происходит уступка.

5.2. После согласия с текстом ДОПСОГЛАШЕНИЯ, выраженного КРЕДИТОРОМ по процедуре «Системы», ГАРАНТ предоставляет КРЕДИТОРУ платежную форму в электронном виде (уведомление, платежное поручение) на сумму стоимости уступки ПТ. В графе назначение платежа указывается: ДС № \_\_\_\_\_ от \_\_\_\_\_ к дог. №U \_\_\_\_\_ за уступку требований, без НДС.



5.3. В случае зачисления платежа на банковский счет ГАРАНТА с указанием в графе назначения платежа информации, отличной от указанной в платежной форме согласно п. 5.2., ГАРАНТ имеет право воспринимать такой платеж как ошибочный. Это влечет за собой возврат перечисленных денежных средств с потерей банковских и/или почтовых комиссий и расторжение ДОПСОГЛАШЕНИЯ.

5.4. В случае несовпадения реквизитов плательщика зачисленного платежа на банковский счет ГАРАНТА с реквизитами КРЕДИТОРА — стороны настоящего ДОГОВОРА, либо с реквизитами владельца «Счета» в «Системе» (см. п. 6.1.), ГАРАНТ имеет право воспринимать такой платеж как ошибочный. Это влечет за собой возврат перечисленных денежных средств с потерей банковских и/или почтовых комиссий и расторжение ДОПСОГЛАШЕНИЯ.

5.5. Сумма части задолженности, на которую происходит уступка ПТ по одному ДОПСОГЛАШЕНИЮ, не может превышать 40 000 (сорок тысяч) гривен. Банковский платеж на счет ГАРАНТА по двум и более ДОПСОГЛАШЕНИЯМ, оформленным одним платежным поручением не допускается. Оплата стоимости уступки ПТ, оформленной одним ДОПСОГЛАШЕНИЕМ, более чем одним банковским платежом не допускается. Второй и все последующие платежи, в назначении которых будет указан номер одного ДОПСОГЛАШЕНИЯ, ГАРАНТ имеет право воспринимать как ошибочные. Это влечет за собой возврат перечисленных денежных средств с потерей банковских и/или почтовых комиссий.

## 6. ОСОБЫЕ УСЛОВИЯ

6.1. ДОГОВОР автоматически датируется текущим реальным временем акцепта (принятия предложения) КРЕДИТОРОМ и регистрируется под индивидуальным номером U \_\_\_\_\_, являющимся номером соответствующего «Счета» учета количества прав требования («кошелек» типа U).

6.2. Стороны признают документы в электронной форме, составленные с помощью (средствами) системы WebMoney Transfer в формате WMU (ДОПСОГЛАШЕНИЕ; Уведомление об уступке ПТ; документы, свидетельствующие о праве требования; счета; выписки по счетам учета; прочие документы), юридически равнозначными соответствующим документам в простой письменной форме.

6.3. Настоящий договор действует до 31 декабря 2049 года.

## 7. ИНЫЕ УСЛОВИЯ

7.1. КРЕДИТОР обязуется указать при заключении настоящего Договора свои подлинные реквизиты. ГАРАНТ имеет право в одностороннем порядке отказаться от исполнения настоящего договора в случае неверного указания КРЕДИТОРОМ одного или нескольких своих существенных реквизитов, идентифицирующих его как лицо по законодательству Украины, установленных законодательством Украины в качестве обязательных при заключении данного вида договоров.

7.2. Ошибочное или умышленное указание не подлинных реквизитов КРЕДИТОРОМ может также повлечь отказ выполнения обязательств первичным дебитором перед КРЕДИТОРОМ при идентификации лица согласно законодательству Украины.

7.3. КРЕДИТОР несет административную, уголовную или иную ответственность за любые противоправные действия по законодательству Украины, совершенные им с использованием «Счета» учета количества прав требования и/или средств расчетов «Системы» (ПТ).

## 8. КОНФИДЕЦИАЛЬНОСТЬ

8.1. Стороны принимают на себя обязательства не разглашать полученные в ходе исполнения Договора сведения, являющиеся конфиденциальными для каждой из Сторон. Под конфиденциальной информацией в настоящем Договоре понимаются не являющиеся общедоступными сведения, разглашение которых может привести к возникновению убытков и/или повлиять на деловую репутацию любой из Сторон, в том числе:

- информация о других КРЕДИТОРАХ — пользователях «Системы», переходах ПТ, остатках на «Счетах», объемах операций;
- информация о ценовой политике Сторон.

8.2. Стороны обязуются не разглашать указанную в п. 8.1 информацию третьим лицам, за исключением ответственных лиц Сторон, уполномоченных получать и передавать информацию от имени каждой из Сторон в связи с исполнением обязательств по настоящему Договору.

8.3. Информация, указанная в п. 8.1, может быть выдана только в порядке, установленном законодательством Украины.

8.4. В случае прекращения настоящего Договора, Стороны обязуются не разглашать и не использовать в своих интересах и/или интересах третьих лиц информацию, указанную в п. 7.1 в течение 1 (Одного) года с момента прекращения действия настоящего Договора.

## СОГЛАШЕНИЕ О ТРАНСФЕРЕ ИМУЩЕСТВЕННЫХ ПРАВ ЦИФРОВЫМИ ТИТУЛЬНЫМИ ЗНАКАМИ

### 1. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

#### 1.1. Определения основных терминов:

«WEBMONEY TRANSFER» — электронная система, обеспечивающая целостный учет и защищенное обращение формализованных сообщений между зарегистрированными участниками, получившими идентификатор пользователя (WMID) в процессе установки клиентского программного обеспечения и присоединения к данному Соглашению.

«WEBMONEY» — универсальный титульный знак (WM) в цифровом виде; единица исчисления количества (объема) имущественных прав, цена которого (условная сетевая стоимость) устанавливается его держателями, а порядок передачи и учета соответствует процедурам обращения сообщений формата «ТИТУЛЬНЫЕ ЗНАКИ» в WEBMONEY TRANSFER (Приложение 1).

«Центр сертификации транзакций WEBMONEY» — автоматический программно-аппаратный робот-комплекс (АПАК), управляющий обращением WEBMONEY и производящий трансферт (передачу, уступку) имущественных прав.

«WEBMONEY KEEPER» — клиентское программное обеспечение, безвозмездно полученное Вами на Нашем веб-сервере и предоставляющее доступ к алгоритмам учета и обращения WEBMONEY с Вашего компьютера.

«ВАШ КОМПЬЮТЕР» — компьютер (компьютеры), на котором(-ых) Вами используется WEBMONEY KEEPER для работы с WEBMONEY TRANSFER.

«ВЫ» — пользователь системы WEBMONEY TRANSFER и ее программно-аппаратного комплекса, любое физическое или юридическое лицо, являющееся стороной Соглашения (в любых его фрагментах и производных актах), сообщившее при регистрации в системе свои идентификационные данные. (Имя, Фамилию, данные о документах, удостоверяющих личность/организационно-правовую форму, наименование и номер государственной регистрации в реестре юридических лиц), признающее документы в электронной форме, составленные с помощью системы WEBMONEY TRANSFER юридически равнозначными соответствующим документам в простой письменной форме, а действия, совершенные посредством АПАК, — направленными на установление, изменение и прекращение гражданских прав и обязанностей относительно имущественных прав (объекта).

«МЫ» — WM Transfer Ltd., владелец, установщик и администратор системы WEBMONEY TRANSFER, являющийся стороной данного Соглашения (в любых фрагментах и производных актах).

«СОГЛАШЕНИЕ» — договорные положения участников правоотношений, включающие в себя, в том числе, признание электронных документов, удостоверенных аналогом собственноручной подписи, технические и процедурные правила, регулирующие Ваш пользовательский статус и отношения с Нами.

«WEBMONEY TRANSFER ПРОЦЕДУРЫ» — инструктивное описание процедур для использования WEBMONEY TRANSFER, размещенное на Нашем веб-сервере.

«ЗАЯВКА» — заполненная Вами форма в WEBMONEY KEEPER, распоряжение об осуществлении различных операций с WEBMONEY.

«ИДЕНТИФИКАТОР ПОЛЬЗОВАТЕЛЯ» — ряд знаков, генерируемый при регистрации WEBMONEY KEEPER в Центре сертификации транзакций, служащий Вашим уникальным реквизитом в WEBMONEY TRANSFER.

«УСЛУГИ» — наша информационная и техническая поддержка программного обеспечения WEBMONEY KEEPER.

Вышеприведенные термины единообразно понимаются и употребляются в любом контексте описания услуг, которые Мы предоставляем в отношении WEBMONEY TRANSFER. Вы

можете получить копии их описания с Нашего веб-сервера или получить посланный Нами по Вашему письменному запросу (с подтверждением аналога собственноручной подписи) печатный вариант.

## 2. WEBMONEY TRANSFER

2.1. Система WEBMONEY TRANSFER предоставляет Вам следующие возможности:

а) Вы можете в любое время принять WEBMONEY, переданные Вам любым другим пользователем системы по сети Интернет либо по другим каналам передачи данных, используемым в системе;

б) Вы можете передать любое количество WEBMONEY, размещенных на специфических реквизитах (кошельках) в Вашем WEBMONEY KEEPER (Приложение 1), любому другому пользователю, которым может быть как физическое, так и юридическое лицо, принимающее WEBMONEY в обмен на предлагаемые им товары и услуги.

2.2. Для согласования условий сделки Вы можете пользоваться встроенным в WEBMONEY KEEPER защищенным сервисом обмена сообщениями в текстовом формате (Приложение 1).

2.3. Ваш статус надлежащего обладателя титульных знаков (WM) может быть реализован только после признания Нами их подлинности путем проверки в Центре сертификации транзакций WEBMONEY.

2.4. Наличие подлинных WM в Вашем WEBMONEY KEEPER — безусловное свидетельство Вашего права на данные WM.

## 3. ТАРИФЫ

3.1. Мы не устанавливаем никакой платы за использование клиентского программного обеспечения WEBMONEY KEEPER.

3.2. За совершение Вами каждого трансферта Мы автоматически взимаем комиссию в объеме 0,8% от количества титульных знаков, но не менее 0,01 WM, если не оговорено иное (Приложение 1).

## 4. ПРАВИЛО О ПРОЦЕДУРАХ

4.1. Ваши WEBMONEY могут быть переданы Вами другому пользователю WEBMONEY TRANSFER только в соответствии с предписанными Нами процедурами.

## 5. ОБЯЗАННОСТИ ПОЛЬЗОВАТЕЛЯ

5.1. Пользователь системы WEBMONEY TRANSFER (Вы) принимает на себя следующие обязательства:

а) выполнять все предписания, содержащиеся в Соглашении и высылаемые дополнительно инструкции в порядке обновления по мере совершенствования WEBMONEY KEEPER, основанные на безусловном признании ВАМИ Кодекса системы WEBMONEY TRANSFER;

б) предоставить достоверные данные о своей личности при регистрации в системе WEBMONEY TRANSFER;

с) признавать документы в электронной форме, составленные с помощью системы WEBMONEY TRANSFER (распоряжения, контракты, учетные записи, выписки по учетным записям, акты) и удостоверенные аналогом собственноручной подписи, юридически равнозначными соответствующим документам в простой письменной форме; любые документы, направляемые в НАШ адрес, должны быть подписаны собственноручной подписью и содержать указание на аналог собственноручной подписи, используемого Вами в системе WEBMONEY TRANSFER;

д) не использовать WEBMONEY TRANSFER в противоправных целях, включая расчеты за незаконно приобретенные, полученные товары или услуги, в том числе по сделкам, нарушающим авторские права третьих лиц;

е) не совершать противозаконных действий с использованием системы WEBMONEY TRANSFER, ее сервисов и сайта. При этом Вы принимаете на себя обязательства не использовать WEBMONEY TRANSFER для торговли ценными бумагами, сетевого маркетинга и продажи товаров, для доставки которых требуется более 30 дней. Не использовать WEBMONEY TRANSFER в расчетах за товары и услуги, включенные в Перечень недопустимых товаров (Приложение 2), а также не выдавать себя за другого пользователя или представителя системы WEBMONEY TRANSFER;

ф) не разрешать кому-либо пользоваться WEBMONEY KEEPER на Вашем компьютере;

г) не модифицировать WEBMONEY KEEPER и не создавать любой другой продукт на основе WEBMONEY KEEPER;

h) не передавать кому-либо WEBMONEY KEEPER;

и) выполнять требования всех наших инструкций, которые мы будем периодически обновлять по мере совершенствования WEBMONEY KEEPER;

ж) строго следовать WEBMONEY TRANSFER-ПРОЦЕДУРАМ;

к) тщательно проверять правильность Вашего распоряжения (сумм, адресов и т.п.) в Вашей ЗАЯВКЕ на операцию с WM до момента ее отправления;

л) не сообщать кому-либо пароли, коды и другую информацию, предоставленную Вам для использования WEBMONEY TRANSFER;

м) заботиться должным образом о работоспособности и информационной защищенности Вашего компьютера, устраняя тем самым причины возникновения любых негативных последствий по отношению к нам;

н) уведомлять Нас о любом дефекте функционирования WEBMONEY KEEPER;

о) при возникновении спорных ситуаций с другими участниками системы WEBMONEY TRANSFER относительно совершенных с ними операций прилагать все возможные усилия для их досудебного урегулирования, а в случае невозможности разрешать спор путем передачи на рассмотрение и окончательное разрешение в Арбитраж системы WEBMONEY TRANSFER, руководствующийся в процессе рассмотрения и разрешения спора Кодексом системы WEBMONEY TRANSFER. Признавать решение, вынесенное Арбитражем системы WEBMONEY TRANSFER, законным, обоснованным и окончательным для разрешения спора в системе WEBMONEY TRANSFER;

р) не использовать реквизиты и адреса пользователей системы WEBMONEY TRANSFER для отправки несанкционированных сообщений и почты. Вы не имеете права использовать электронную почту, блоги, доски объявлений и прочие подобные средства массовой рассылки (СПАМ) для рекламы своих реквизитов в системе WEBMONEY TRANSFER;

5.2. Пользователь системы WEBMONEY TRANSFER, предоставляющий услуги или товары в обмен на WEBMONEY, помимо выполнения требований ст. 5.1., обязан:

а) Добровольно, порядком, устанавливаемым системой WEBMONEY TRANSFER, предоставить в НАШ адрес Ваше обязательство о признании Вами документов в электронной форме (распоряжений, контрактов, учетных записей, выписок по учетным записям, актов и т.д.), составленных с помощью системы WEBMONEY TRANSFER и удостоверенных аналогом собственноручной подписи (с указанием фактического аналога собственноручной подписи, используемого в системе WEBMONEY TRANSFER), юридически равнозначным соответствующим документам в простой письменной форме, указанное обязательство должно быть подписано нотариально удостоверенной Вашей собственноручной подписью, для юридических лиц, кроме

того, нотариальные банковская карточка с образцами подписи (с указанием — для системы WEBMONEY TRANSFER);

b) создать и опубликовать на WWW-сайте Web-магазина полную информацию о товарах и услугах, сведения об основных потребительских свойствах товаров, ценах, гарантийный срок и срок годности, правила и условия эффективного и безопасного использования товаров, адрес и фирменное наименование изготовителя, ясные инструкции по приему и разрешению жалоб в случае обмена или возврата товаров;

с) убедиться, что главная «страница» Web-магазина содержит ссылку на вышеуказанные инструкции, а также фирменное наименование организации продавца, почтовый адрес, телефонный номер и адрес электронной почты подразделения Web-магазина по работе с покупателями;

d) опубликовать сведения о наличии разрешения (лицензии) на занятие предлагаемым видом деятельности, не давать никакой гарантий или обещаний в отношении представляемых товаров и услуг, которые могли бы затронуть Наши интересы;

e) индицировать наш логотип «Мы принимаем WM» и гипертекстовую ссылку на наш веб-сервер ясным образом на каждой странице Web-магазина, на которой предлагаются товары и услуги в обмен на WM;

f) убедиться, что любая ссылка или кнопка будут недвусмысленно информировать пользователя о необходимых действиях для совершения передачи WM, например, посредством ясной фразы «Произведите передачу WM»;

g) информировать пользователей об условиях трансферта перед тем, как пользователь может подтвердить такую операцию. Эти условия, как пример, могут включать описание способа доставки товара или сроков оказания услуг;

i) самостоятельно предоставлять отчетность по сделкам, совершенным с использованием системы WEBMONEY TRANSFER в налоговые органы страны своей регистрации;

j) не размещать никакой рекламы WEBMONEY TRANSFER без согласования с Нами.

## 6. СФЕРЫ КОМПЕТЕНЦИИ и УЧЕТ

6.1. Любой пользователь WEBMONEY TRANSFER, в том числе разместивший на своем WWW-сайте логотип WM и информацию о приеме WM в обмен на предоставляемые им товары или услуги, имеет право отказаться принимать WM или ввести какие-либо иные ограничения на их прием.



6.2. Все Ваши действия в системе WEBMONEY TRANSFER будут фиксироваться в журнале. Система оставляет за собой право использования данной информации при нарушении Вами условий данного Соглашения для защиты интересов системы и ее пользователей.

## 7. WEBMONEY TRANSFER — ПРОГРАММНАЯ ЛИЦЕНЗИЯ

7.1. для целей осуществления Соглашения Мы предоставляем Вам открытую, не исключительную лицензию пользователя WEBMONEY TRANSFER. Мы сохраняем право на название и все иные общие и специальные права на WEBMONEY KEEPER за собою и за лицами, определенными нами.

## 8. ПРЕДЕЛЫ ОТВЕТСТВЕННОСТИ

8.1. Любые убытки, которые Вы можете понести в случае виновного (умышленного или неосторожного) нарушения Вами любого требования Соглашения, Нами не возмещаются. Вы, кроме того, несете риск имущественных убытков, возникших по иным причинам, за исключением указанных в ст. 8.2.

8.2. Мы отвечаем за нарушение безупречного функционирования WEBMONEY TRANSFER.

Наша ответственность исключается в случае сбояв WEBMONEY TRANSFER, возникших в результате:

- a) любого случая неполадок в телекоммуникационных, компьютерных, электрических и иных смежных системах;
- b) действия непреодолимой силы.

8.3. Вы согласны с тем, что:

a) WM TRANSFER Ltd не несет ответственности за операции, произведенные Вами в адрес случайных пользователей системы или за передачу титульных знаков, осуществленную в неверных объемах из-за предоставления недостоверной информации Отправителями или Получателями.

b) Проверка личных данных Пользователей (прохождение процедуры аттестации) всего лишь увеличивает вероятность того, что личность Пользователя идентифицирована. WM TRANSFER Ltd не несет ответственности за мошенничество, обман или недостоверную информацию, предоставленную Пользователями, независимо от того, засвидетельствована личность пользователя или нет. Однако система WEBMONEY TRANSFER предоставляет сервис помощи Пользователям, ставшим жертвами мошенничества, если они своевременно сообщают о возникшей проблеме.

с) WM TRANSFER Ltd не несет ответственности за неправомерный перехват или использование данных, относящихся к Вам и Вашему WEBMONEY KEEPER, за невозможность пользоваться системой по причине отсутствия у Вас доступа к сервисам системы или сайту, за действия или сделки, заключенные любым лицом в результате использования вашего WEBMONEY KEEPER с Вашего согласия. Система также не несет ответственности за любые сбои в аппаратных средствах или программном обеспечении (включая компьютерные вирусы), в телефонных или других коммуникациях, а также сбои, виновниками которых являются интернет-провайдеры. Ни при каких обстоятельствах WM TRANSFER Ltd не несет ответственности за непредвиденный ущерб, причиненный непреднамеренно, включающий (но не ограничивающий) ущерб в результате потери прибыли, раскрытия конфиденциальной информации. Ни при каких обстоятельствах WM TRANSFER Ltd не несет ответственности за действия или бездействие третьего лица (например, провайдера телесвязи, компьютерного оборудования или программного обеспечения) или за ущерб, нанесенный в результате любых обстоятельств вне нашего контроля (например, пожара, наводнения, или другого стихийного бедствия, войны, бунта, забастовки, сбоя оборудования, компьютерного вируса, или сбоя в электрических, телекоммуникационных сетях или в других сервисных услугах).

## 9. ИЗМЕНЕНИЕ, ПРИОСТАНОВЛЕНИЕ и АННУЛИРОВАНИЕ СОГЛАШЕНИЯ

9.1. Соглашение может быть изменено Нами в части или в целом в любое время, все изменения не будут ухудшать Вашего положения. О принципиальных изменениях МЫ предупредим Вас не менее чем за 30 дней до их вступления в силу через Наш веб-сервер или текстовым сообщением на Ваши реквизиты в системе.

9.2. МЫ можем приостановить Наши обязательства по Соглашению в любое время без уведомления. Если МЫ приостанавливаем обязательства по Соглашению, то одновременно приостанавливаются Ваши права по использованию WM до особого уведомления Вас о прекращении приостановления.

9.3. Мы можем аннулировать Соглашение:

а) немедленно и без уведомления, если ВЫ нарушаете любое его требование;

б) по истечении объявленного Нами срока и с уведомлением Вас об этом, причем минимальный объявленный срок не может быть менее семи дней.

9.4. Вы можете аннулировать Соглашение, предупредив Нас об этом за семь дней.

9.5. Если Мы аннулируем Соглашение, то после предоставления Вами ИДЕНТИФИКАТОРА ПОЛЬЗОВАТЕЛЯ, «Пароля» и «файла ключа» кредитуем указанный Вами банковский счет, открытый на зарегистрированное в системе WEBMONEY TRANSFER имя (указанное при регистрации ИДЕНТИФИКАТОРА) в порядке возмещения. При этом сумма возмещения эквивалентна текущей рыночной стоимости остатка титульных знаков, учитываемого на реквизитах в Вашем WEBMONEY KEEPER с удержанием возмещения наших затрат на осуществление банковской операции по тарифам опубликованным на Нашем сайте.

9.6. Лицензия WEBMONEY KEEPER будет аннулирована, если само Соглашение аннулировано.

#### 10. Торговые марки

Вы соглашаетесь и принимаете, что:

WEBMONEY TRANSFER, WEBMONEY.RU и прочие бранды, продукты и сервисы, описанные на НАШЕМ сайте и являющиеся торговыми марками компании WM TRANSFER Ltd. (правообладателем), не могут копироваться или использоваться полностью или частично без предварительного письменного разрешения WM TRANSFER Ltd.

Кроме того, заголовки страниц, логотипы, графика, иконки, кнопки, скрипты и прочее не могут копироваться, имитироваться или использоваться полностью или частично без предварительного письменного разрешения WM TRANSFER Ltd.

## Приложение 1

Описание обязательных форматов сообщений в системе WEBMONEY TRANSFER

«WEBMONEY TRANSFER» — электронная система, обеспечивающая целостный учет и защищенное обращение формализованных сообщений между зарегистрированными участниками, получившими идентификатор пользователя (WMID) в процессе установки клиентского программного обеспечения и присоединения к данному Соглашению.

Идентификатор пользователя (WMID) представляет собой уникальную 12-значную цифровую последовательность, которая является адресом участника в системе.

WEBMONEY TRANSFER поддерживает следующие обязательные форматы сообщений:

«СЧЕТ»

«ТЕКСТ»

«ТИТУЛЬНЫЕ ЗНАКИ»

Сообщения формата «СЧЕТ» и «ТЕКСТ» создаются любым участником системы (ОТПРАВИТЕЛЕМ) для участника системы (ПОЛУЧАТЕЛЯ), адрес которого (WMID) известен ОТПРАВИТЕЛЮ и могут быть переданы только ПОЛУЧАТЕЛЮ. Копии переданных сообщений формата «СЧЕТ» и «ТЕКСТ» хранятся в специальном архиве данных клиентского ПО как отправителя, так и получателя. При этом принятые сообщения формата «СЧЕТ» и формата «ТЕКСТ» могут быть удалены из системы и архива участников по их желанию, посредством процедуры удаления.

Сообщения формата «ТИТУЛЬНЫЕ ЗНАКИ» могут быть созданы только Владельцем системы и предназначены для отправки любым участником системы (ОТПРАВИТЕЛЕМ) любому участнику системы (ПОЛУЧАТЕЛЮ).

Записи о движении сообщений формата «ТИТУЛЬНЫЕ ЗНАКИ» хранятся в архиве клиентского ПО ОТПРАВИТЕЛЯ, ПОЛУЧАТЕЛЯ и журнале системы.

Сообщения формата «ТИТУЛЬНЫЕ ЗНАКИ» не могут быть удалены их владельцами, они могут быть переданы одним участником в адрес другого участника. Сохранение целостности всего объема сообщений формата «ТИТУЛЬНЫЕ ЗНАКИ» обеспечивается Оператором системы WEBMONEY TRANSFER и является основной функцией системы.

Для обращения сообщений формата «ТИТУЛЬНЫЕ ЗНАКИ» в рамках одного WMID может быть открыто любое количество специфических реквизитов (кошельков), характеризующихся 12-значным номером и символьным префиксом, соответствующим типу «ТИТУЛЬНЫХ ЗНАКОВ».

Сообщение формата «ТИТУЛЬНЫЕ ЗНАКИ» может быть передано в адрес любого участника системы, имеющего в рамках своего WMID зарегистрированный реквизит (кошелек) для учета сообщений формата «ТИТУЛЬНЫЕ ЗНАКИ» соответствующего типа.

Количество принятых и переданных сообщений формата «ТИТУЛЬНЫЕ ЗНАКИ» с любого кошелька отображается в значении «СУММА» — обязательной характеристики кошелька.

Сообщение формата «ТИТУЛЬНЫЕ ЗНАКИ» содержит следующие поля:

КОШЕЛЕК ОТПРАВИТЕЛЯ;

КОШЕЛЕК ПОЛУЧАТЕЛЯ;

СУММА (количество передаваемых сообщений формата «ТИТУЛЬНЫЕ ЗНАКИ» в данной транзакции);

ДАТА и ВРЕМЯ совершения транзакции (дата и время регистрации этой операции в системе WEBMONEY TRANSFER);

ПРИМЕЧАНИЕ к транзакции.

При приеме сообщений формата «ТИТУЛЬНЫЕ ЗНАКИ» в кошельке получателя увеличивается значение поля «СУММА» на объем полученного количества сообщений формата «ТИТУЛЬНЫЕ ЗНАКИ» в данной транзакции.

При отправлении сообщений формата «ТИТУЛЬНЫЕ ЗНАКИ» поле «СУММА» в кошельке отправителя УМЕНЬШАЕТСЯ на объем передаваемых сообщений формата «ТИТУЛЬНЫЕ ЗНАКИ» ПОЛУЧАТЕЛЮ и на объем передаваемых сообщений формата «ТИТУЛЬНЫЕ ЗНАКИ» на сервисный реквизит системы WEBMONEY TRANSFER. Объем сообщений формата «ТИТУЛЬНЫЕ ЗНАКИ», передаваемых на сервисные реквизиты, устанавливается Владельцем системы для каждого типа сообщений формата «ТИТУЛЬНЫЕ ЗНАКИ», но при этом объем не может быть менее одной сотой единицы сообщения формата «ТИТУЛЬНЫЕ ЗНАКИ» любого типа. Таким образом, наличие на кошельках участников принятых сообщений формата «ТИТУЛЬНЫЕ ЗНАКИ» любого типа дает право на передачу этих сообщений любому адресату в системе WEBMONEY TRANSFER, при этом участник, имеющий кошелек со значением поля «СУММА», равным единице, обладает правом передачи не более 50 сообщений формата «ТИТУЛЬНЫЕ ЗНАКИ» в адрес любых участников.

Сообщение типа «СЧЕТ» пересылается от одного участника другому и является требованием отправки сообщений типа «ТИТУЛЬНЫЕ ЗНАКИ», не может быть переадресовано третьему участнику и содержит:

WMID ОТПРАВИТЕЛЯ  
КОШЕЛЕК ОТПРАВИТЕЛЯ  
WMID ПОЛУЧАТЕЛЯ  
ДАТА ТРАНЗАКЦИИ  
СУММА  
ПРИМЕЧАНИЕ  
СРОК ДЕЙСТВИЯ

ПОЛУЧАТЕЛЬ может обработать сообщение типа «СЧЕТ» путем согласия, и тогда происходит формирование транзакции по передаче сообщения типа «ТИТУЛЬНЫЕ ЗНАКИ» в адрес

ОТПРАВИТЕЛЯ, либо путем отказа, и тогда формируется сообщение типа «ТЕКСТ» в адрес ОТПРАВИТЕЛЯ.

Сообщение типа «ТЕКСТ» пересылается ОТПРАВИТЕЛЕМ в адрес ПОЛУЧАТЕЛЯ, не может быть переадресовано третьему лицу и содержит:

WMID ОТПРАВИТЕЛЯ

WMID ПОЛУЧАТЕЛЯ

ДАТА ТРАНСАКЦИИ

ПРИМЕЧАНИЕ

Владелец системы WEBMONEY TRANSFER для удобства участников может разрабатывать и вводить новые форматы сообщений без внесения изменений в формат и процедуры обработки сообщений обязательных форматов.

## Приложение 2

### ПЕРЕЧЕНЬ

товаров и услуг, в расчетах за которые запрещается использование титульных знаков (WM)

В данном перечне перечислены, но не исчерпываются виды товаров, по которым, БЕЗУСЛОВНО, запрещается использовать Webmoney Transfer при расчетах по сделкам купли-продажи:

1. Предметы истории и искусства, составляющие культурные ценности страны, в которой находится потребитель.
2. Бывшая в употреблении косметика.
3. Поддельная валюта, поддельные монеты и поддельные марки.
4. Наркотические вещества и сопутствующие изделия, описание наркотиков или наркотических веществ, лекарства, их производные и сырье для их производства.
5. Электронное оборудование, запрещенное на территории страны потребителя (например, дешифраторы для кабельного ТВ, радары и устройства контроля за светофорами, электронное оборудование для наблюдения, подслушивающие устройства и телефонные жучки и т.п.)
6. Огнестрельное оружие, средства защиты, ножи, перочный спрей, точные копии огнестрельного оружия и электрошоки.
7. Государственные отличительные знаки, правительственные документы, униформа, правительственные удостоверения личности и лицензии, а также товары, имеющие отношение к полиции (милиции).

8. Опасные и скоропортящиеся товары, а также товары с ограничениями в использовании (например, взрывчатка, радиоактивные материалы, токсичные вещества, аккумуляторы, фейерверки, фреон и т.п.).

9. Человеческие органы и останки.

10. Товары, поощряющие незаконную деятельность или подстрекающие других к участию в незаконной деятельности.

11. Устройства для взлома и вскрытия замков.

12. Списки для рассылки спама, а также любой информации, содержащей персональные данные.

13. Многоуровневый маркетинг, пирамиды и матрицы.

14. Оскорбительные материалы (например, товары, оскорбляющие нравственность, материалы, оскорбительные этнически или расово, памятные нацистские предметы, товары, проповедующие насилие, этническую вражду, ненависть, расизм, обидные и ругательные высказывания и оскорбления).

15. Медицинские препараты, отпускаемые по рецепту.

16. Запрещенные услуги (продавцам не разрешается предлагать или требовать незаконные и сексуальные услуги, а также услуги, которые нарушают/противоречат Кодексу Системы).

17. Игровые автоматы.

18. Краденая собственность и собственность с удаленными серийными номерами.

19. Ядовитые травы и запрещенные семена.

20. Подпольные или нелегальные аудио- и видеозаписи.

21. Поддельные или контрафактные товары.

22. Мод-чипы, игровые эмуляторы, загрузочные диски и устройства.

23. Товары, не имеющие потребительской стоимости.

24. Порнография, детская порнография, извращения, эскорт-услуги или проституция.

При наличии разрешений и лицензий в стране регистрации Пользователя требуется получение обязательного разрешения у Владельца системы для использования Webmoney Transfer в купле-продаже по следующим видам товаров:

1. Табачные изделия.

2. Акции и другие ценные бумаги.

3. Азартные игры (любые разновидности казино, игр, включая покер, рулетку, бинго, баккара, букмекерство — все виды ставок на всевозможные события), лотерейные билеты.

4. Финансовые инструменты.

5. Алкогольные напитки.

**Учебное издание**

**Генкин Артем Семенович**

## **ПЛАНЕТА WEB-ДЕНЕГ В XXI ВЕКЕ**

**Учебное пособие**

**Редактор Н.М. Белова**

**Корректор О.И. Леонтьева**

**Компьютерная верстка: О.С. Короткова**

**Санитарно-эпидемиологическое заключение**

**№ 77.99.60.953.Д.000035.01.08 от 09.01.2008 г.**

**Изд. № 1136. Подписано в печать 18.04.2008.**

**Формат 60x90<sup>1/8</sup>. Печать офсетная. Гарнитура «BalticaC».**

**Усл. печ. л. 36,0. Уч.-изд. л. 31,8. Тираж 5000. Заказ № 2805.**

**ЗАО «КноРус». 129110, Москва, ул. Большая Переславская, 46.**

**Тел.: (495) 680-7254, 680-0671, 680-1278**

**E-mail: office@knorus.ru <http://www.book.ru>**

**Отпечатано в полном соответствии с качеством  
предоставленного издательством электронного оригинал-макета**

**в ГУП «Брянское областное полиграфическое объединение»**

**241019, г. Брянск, пр-т Ст. Димитрова, 40**

**Тел. (4832) 41-46-48, факс (4832) 41-46-64**

**E-mail: brobltip@online.debryansk.ru;**

**brobltip@rambler.ru**



**WWW.BOOK.RU**



**ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ТОРГОВЫЙ ДОМ  
КНИГИ  
ПО ВСЕМ ОТРАСЛЯМ  
ЗНАНИЙ**

- ЛИДЕР В ИЗДАНИИ И РАСПРОСТРАНЕНИИ ДЕЛОВОЙ И УЧЕБНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ
- АССОРТИМЕНТ — 30000 НАИМЕНОВАНИЙ КНИГ 2000 РОССИЙСКИХ ИЗДАТЕЛЬСТВ
- БОЛЕЕ 1000 НАИМЕНОВАНИЙ СОБСТВЕННЫХ ИЗДАНИЙ
- ГИБКАЯ ЦЕНОВАЯ ПОЛИТИКА
- ДОСТАВКА ВО ВСЕ РЕГИОНЫ РОССИИ И СТРАНЫ СНГ
- ИНФОРМАЦИОННАЯ И ТЕХНИЧЕСКАЯ ПОДДЕРЖКА ПАРТНЕРОВ
- ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИН — [WWW.BOOK.RU](http://WWW.BOOK.RU)

---

Адрес: 129110, г. Москва  
ул. Большая Переяславская, д. 46

Тел./факс: (495) 680-7254, 680-9106  
680-9213, 680-1278, 680-0671, 775-8387

E-mail: [office@knorus.ru](mailto:office@knorus.ru)

А.С. ГЕНКИН

# ПЛАНЕТА WEB-ДЕНЕГ



Автор книги — доктор экономических наук, член-корреспондент РАЕН, известен по монографиям «Эффективный траст: опыт Западной Европы и российская практика» (1999), «Денежные суррогаты в российской экономике» (1999), «Частные деньги: история и современность» (2002), «Планета Web-денег» (2003), «Захват. Корпоративные шахматы: игра на выживание» (2007), многочисленным статьям в экономической и юридической периодике, практик-консультант.

Книга является продолжением «Планеты Web-денег» в эпоху торжества электронных технологий, мобильных и бесконтактных платежей, когда и авиабилеты, и товары в супермаркете, и даже услуги государства приобретают экономичную электронную форму. Доступ к электронным платежам становится массовым, а сами электронные платежные системы приобретают одновременно социальный и стратегический характер.

Мир стал ареной захватывающих конкурентных поединков транснациональных финансовых корпораций, карточных и сотовых операторов за рядового потребителя. Научиться жить в новом мире поможет вам эта книга.

Для студентов, экономистов, юристов, специалистов в области электронных платежей, предпринимателей, для всех, кто уже пользуется электронными и мобильными деньгами или собирается начать их использовать.

