

Деньги Будущего

Второй квартал 2014 года

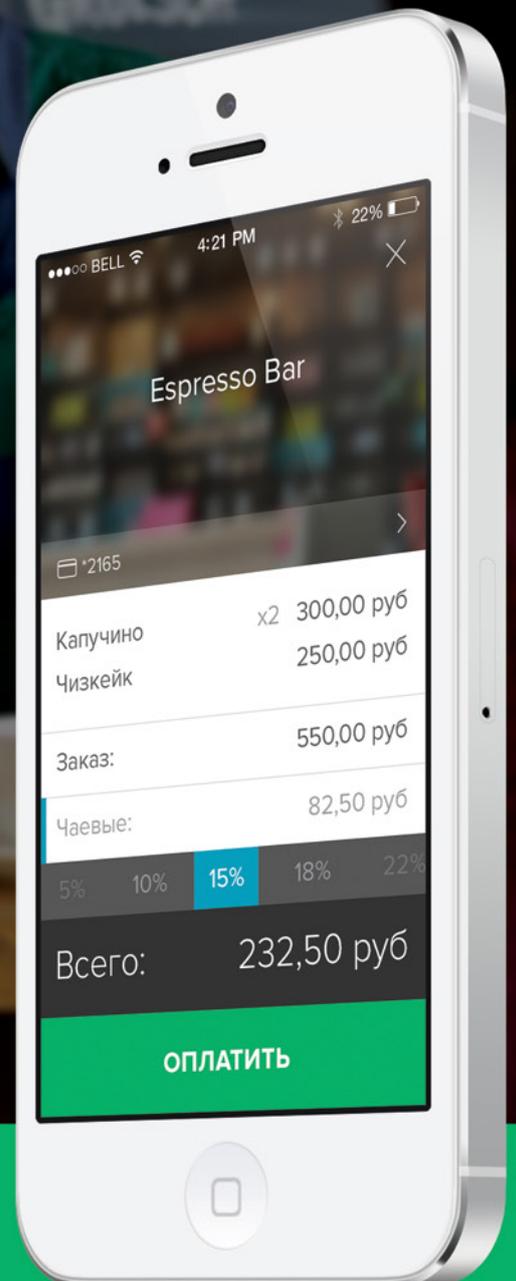


+ Биометрическая идентификация
Итоги 2013 / тренды 2014



Забота о госте, а не обслуживание

Меню, заказ, счёт и оплата —
всё в телефоне гостя.



Содержание

1	Главные события второго квартала 2014 года	5
2	Итоги конференции Finovate Spring 2014	9
3	mPOS — поиск новых источников доходов	11
4	T-Commerce: комплексные решения для бизнеса	18
5	mWallets: в поисках эффективности	22
6	eWallets: еще мобильнее	26
7	P2P, мобильные платежи и трансграничные переводы	28
8	Онлайн кредитование	35
9	Онлайн-эквайринг: проще и функциональнее	45
10	Краудфандинг и краудинвестинг: уже мейнстрим?	48
11	Биткоин: рост интереса на фоне непрекращающихся спекуляций	54
12	B2B-сервисы: отсутствие выбора и конкуренции	59
13	PFM- и PFP-стартапы: рекордные сделки	62
<hr/>		
	Биометрическая идентификация Итоги 2013 / тренды 2014	70

© 2014 венчурный фонд Life.SREDA

 facebook.com/Life.SREDA

 twitter.com/LifeSREDA

lifesreda.ru



1. Главные события второго квартала 2014 года

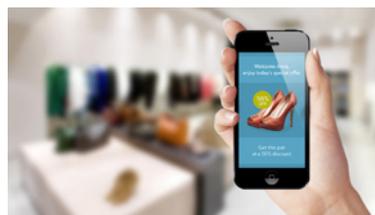
Life.SREDA Venture Capital продолжает традицию выпуска ежеквартальных отчетов «Деньги будущего», рассказывающих о важных событиях произошедших на мировом FinTech рынке. Второй квартал 2014 года стал не менее насыщенным по сравнению с первым.

Вполне возможно, что наши прогнозы относительно революции в сфере финансов, касающихся слухов о том, что такие компании, как Facebook (по слухам, ожидает получения банковской лицензии в Ирландии) и Apple, планируют внедрить платежные функции, станут явью уже в третьем квартале этого года. На банковский бизнес уже в ближайшее время будет оказано серьезное давление со стороны новых игроков индустрии.

Ряд источников сообщает, что **Apple** ведет переговоры с Visa¹, а так же с крупными торговыми сетями касательно внедрения своего платежного сервиса. Судя по всему, Apple, в первую очередь, интересуется сегментом премиум-товаров и дорогих брендов. Источники, близкие к переговорному процессу, утверждают, что в течение последних нескольких месяцев между руководством корпорации и торговыми сетями проводились встречи.

Вероятнее всего, оплата товаров и услуг будет производиться через мобильный кошелек, который будет привязан к учетным записям пользователей в AppStore. Известно, что Apple располагает базой в более чем 800 млн учетных записей с привязанными к ним кредитными картами. Дополнительную аутентификацию должен обеспечивать сенсор для сканирования отпечатков пальцев TouchID.

Также Apple ведет переговоры относительно внедрения своей технологии iBeacon. BLE-маячки могут стать частью будущего платежного решения от Apple, направленного на обеспечение персонализированных предложений². iBeacon был представлен чуть более года назад. Сегодня технологию внедрили непосредственно в Apple Stores, а также в ряде магазинов, спортивных учреждений и даже в магазине Virgin Atlantic в аэропорту Лондона³.



Перспективы использования данной технологии в секторе розничных продаж огромны. Представьте себе бармена, готовящего ваш любимый коктейль как раз в тот момент, когда вы входите в бар, либо же плакат, рекламирующий концерт вашего любимого артиста, проходя мимо которого вы можете в мгновение приобрести билет. iBeacon позволяет упростить и обогатить нашу повседневную жизнь, связывая цифровой и физический миры.



Около 80% всех новостей на рынке мобильного эквайринга по-прежнему так или иначе связаны с Square. Компания задает основные тренды в развитии сектора. Команда создает новые продукты и услуги, которые помогают ее клиентам больше зарабатывать, и в то же время, диверсифицирует источники дохода для самой компании, что особенно актуально в свете вероятного IPO. Станут ли европейские mPOS проекты копировать рисунок развития Square или же предпочтут иные пути развития?

Планшетные решения в секторе T-Commerce продолжают эволюционировать в сторону полноценных платформ по управлению бизнесом. Клиенты могут создавать онлайн

Планшетные решения в секторе T-Commerce продолжают эволюционировать в сторону полноценных платформ по управлению бизнесом. Клиенты могут создавать онлайн

1 <http://www.nfcworld.com/2014/07/24/330575/visa-launch-new-payments-service-september-apple-first-customer/>

2 <http://9to5mac.com/2014/05/29/apple-discussing-iphone-payments-service-with-high-profile-retail-brands/>

3 <http://www.fastcolabs.com/3030565/whats-up-with-apples-ibeacon-a-year-after-introduction>

магазины, пользоваться CRM-системами, следить за состоянием запасов и многое другое. Перейдут ли крупные торговые сети и ритейлеры на использование новых платформ? Вероятно, это лишь вопрос времени.



Удаление мобильного кошелька Square Wallet из AppStore и Google Play породило массу противоречивых разговоров и дискуссий. Многие представители индустрии уже не раз высказывали свои сомнения в том, что мобильные кошельки в своем сегодняшнем виде не представляют особой ценности для покупателей и не могут фундаментально изменить их отношение к процессу оплаты товаров. На рынке стало возникать все больше проектов-кошельков, которые ориентированы на поиск того самого «достоинства», которое заставит покупателей адаптироваться к новой технологии.



Крупные банки уже давно осознали важность проектов в сфере как p2p-переводов, так и p2p-кредитования. В то время как одни банки пытаются противодействовать новым игрокам рынка, другие сами пытаются внедрить подобный функционал для своих клиентов. Самые же продвинутые осознали, что могут выиграть от создания партнерских, взаимовыгодных отношений с лидерами рынка онлайн кредитования. Наблюдается устойчивый рост проектов как в p2p, так и в кредитовании МСБ. **Многих интересует вопрос: подаст ли Lending Club заявку на IPO уже в этом году?**

С ростом числа стартапов, деятельность которых затрагивает личные финансы пользователей, **все большую актуальность приобретают вопросы о безопасности операций и транзакций.** Apple и Samsung начали активно сотрудничать со сторонними разработчиками и проектами, предоставляя им доступ к своим технологиям, которые должны повысить безопасность проводимых пользователями операций. В настоящем отчете мы посветили отдельную секцию производителям систем аутентификации.

Инвесторы вновь проявляют интерес к проектам в области краудфандинга и краудинвестинга. **Краудфандинг стремительно набирает обороты:** проекты со всего мира собирают средства на самые необычные цели; объемы собранных средств бьют рекорд за рекордом. Краудинвестинг также горячо обсуждается по всему миру. Появляются первые платформы в Юго-Восточной Азии в попытке удовлетворить огромный интерес к технологическим и финансовым стартапам со стороны азиатских инвесторов.

Как и всегда, **биткоин является объектом споров и спекуляций,** в то же время количество пользователей, вовлеченных в операции и использование криптовалюты, растет стремительными темпами. Этому способствуют такие проекты, как Circle, стремящийся внедрить биткоин в массы. Профессионалы индустрии рассуждают о преимуществах криптовалют в развивающихся странах с нестабильной местной валютой. Будет интересно понаблюдать, к чему приведет ряд патентов, касающихся криптовалют, полученных такими игроками рынка, как MasterCard или же Western Union. Вероятнее всего, крупные компании все также не верят в перспективы цифровых валют, однако стараются быть готовыми к любому повороту событий.



ВЛАДИСЛАВ СОЛОДКИЙ
CEO, управляющий партнер Life.SREDA



АЛЕКСАНДР ИВАНОВ
CFO, партнер Life.SREDA



ДМИТРИЙ МУЖИКОВ
ССО венчурного фонда Life.SREDA

Ключевые FinTech-сделки

Второй квартал 2014 года

\$2,54 млрд.

Общий объем инвестиций в FinTech за первое полугодие 2014 года

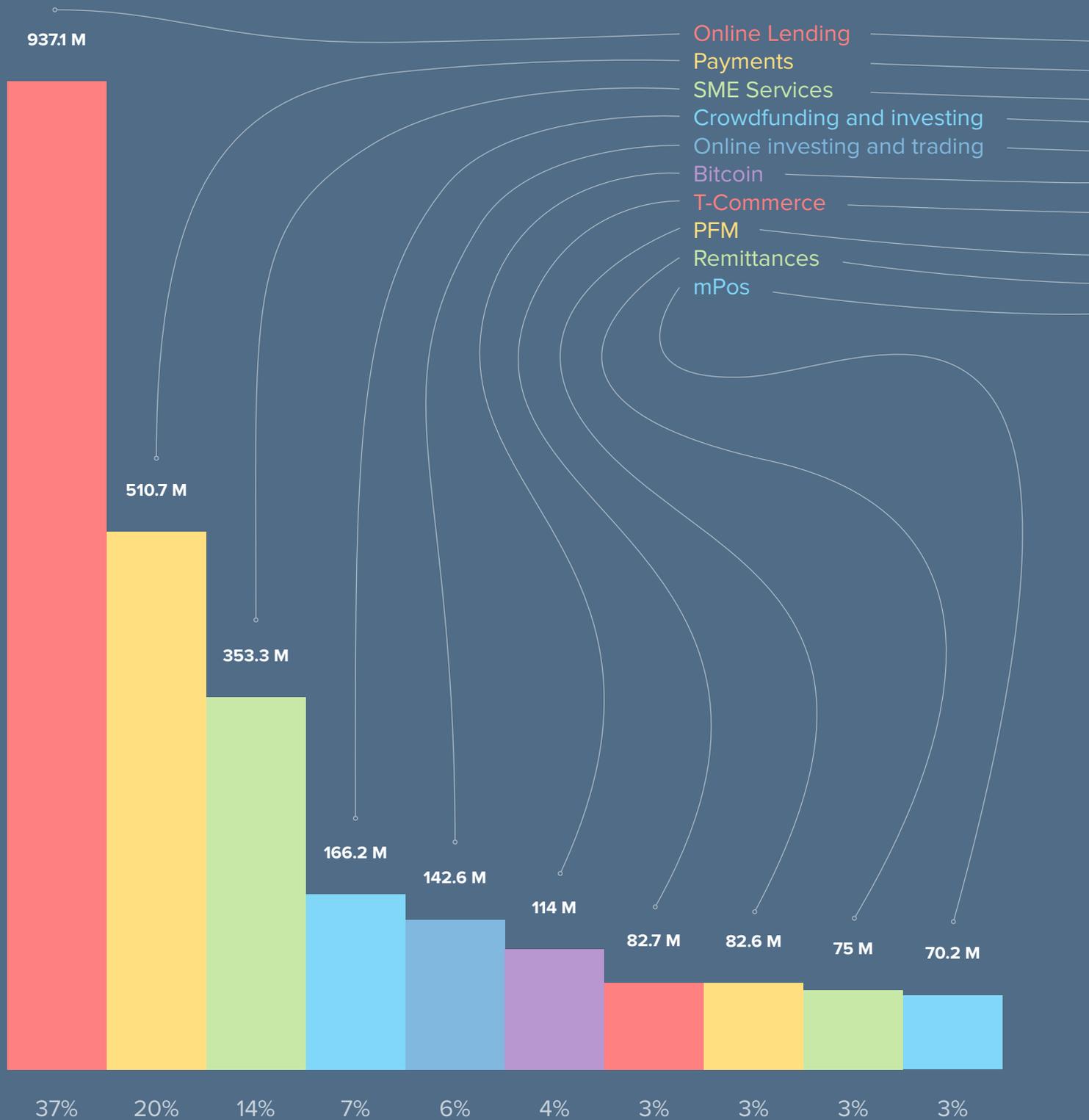
Источник: внутренняя аналитика Life.SREDA VC

Компания	Направление	Тип сделки	Сумма, млн. \$	Инвестор/Покупатель
Mercury Payment Systems	Payments	Acquisition	1 650	Vantiv
Check.Me	PFM/PFP	Acquisition	360	Intuit
Kabbage	SME Lending	Debt	345	Thomvest Ventures, Victory Park Capital
HiFX	Payments	Acquisition	242	Euronet Worldwide
MPayMe	Payments	Acquisition	75	Powa
Lending Club	p2p lending	Series	65	T. Rowe Price Associates, Inc., Wellington Management Company, LLP, BlackRock и Sands Capital
OnDeck	SME Lending	Series E	77	Tiger Global Management, Institutional Venture Partners, Industry Ventures, Peter Thiel, Google Ventures, First Round, SAP Ventures
Prosper	p2p lending	Series	70	Francisco Partners, Phenomen Ventures, Institutional Venture Partners
iZettle	mPOS	Series C	55.5	Zouk Capital, Dawn Capital и Intel Capital
HelloWallet	PFM/PFP	Acquisition	52.5	Morningstar
Kabbage	SME Lending	Series D	50	Mohr Davidow Ventures, BlueRun Ventures, Thomvest Ventures, UPS Strategic Enterprise Fund, Lumia Capital, The TCW Group
LendUP	Microlending	Debt	50	Victory Park Capital
Lending Club	p2p lending	Debt	50	T. Rowe Price Associates, Inc., Wellington Management Company, LLP, BlackRock и Sands Capital
Kreditech	Microlending	Series B	40	Värde Partners, Blumberg Capital
Betterment	PFM/PFP	Series C	32	Citi Ventures, Globespan Capital Partners, Northwestern Mutual, Bessemer Venture Partners, Menlo Ventures, Anthemis
BitPay	Bitcoin	Series A	30	Richard Branson, Jerry Yang, TTV Capital Felicis Ventures, Founders Fund, Horizons Ventures
Net Element	Online Acquiring	post IPO equity	30	Cayman Invest
LearnVest	PFM/PFP	Series D	28	Northwestern Mutual Capital, Accel Partners
TransferWise	Remittances	Series B	25	Richard Branson, Kima Ventures, Index Ventures, IA Ventures, Valar Ventures
ShopKeep	T-Commerce	Series C	25	Thayer Street Partners
Swipely	mPOS / Loyalty	Series C	20	Pritzker Group Venture Capital, First Round Capital, Index Ventures, Shasta Ventures и Greylock Partners
OurCrowd	Crowdfunding	Series B	25	N/A
Fundbox	SME Lending	Series A	17.5	Khosla Ventures, SV Angel, Vikram Pandit, Tom Glocer, Jay Mandelbaum, Emil Michael
TheCurrencyCloud	Remittances	Series B	10	Atlas Venture, Anthemis Group, Notion Capital, XAnge Private Equity и Silicon Valley Bank.
Moven	mWallets	Series A	8	SBT Ventures, Anthemis Group, Route 66 Ventures, Standard Bank, New York Angels
Cover	mWallets	Series A	5.5	Spark Capital
Ecwid	SME Services	Series B	5	iTech Capital, Runa Capital
SeedInvest	Crowdfunding	Series A	4	Archangel, Krillion Ventures, Scout Ventures, Great Oaks Venture Capital
BodeTree	PFM/PFP	Series A	2	Greenline Ventures
Advice Wallet	Loyalty	Series A	1.5	Life.SREDA
PayStand	Online Acquiring	Seed Stage	1	Cervin Ventures, Central Coast Angels, Serra Ventures, TIE LaunchPad
IndieGoGo	Crowdfunding	Series B	N/A	Richard Branson, Webb Investment Network, Tom Jones, Maynard Webb, Max Levchin

Структура FinTech-инвестиций

Первое полугодие 2014 года

Источник: внутренняя аналитика Life.SREDA VC



2. Итоги конференции Finovate Spring 2014

Конференция, впервые проводимая в Сан-Хосе, собрала рекордную аудиторию в 1 250 человек. 67 компаний продемонстрировали свои последние разработки в сфере FinTech. Ниже приведены некоторые проекты, которые мы отметили для себя во время презентаций:

Сервис по инвестированию в идеи и тренды (мотивы) — **MotifInvesting** презентовал интерфейс для персональных финансовых советников. Платформа позволяет инвесторам приобретать корзины акций на конкретную тематику (к примеру, здоровое питание, инфляция или даже восстановительные работы после урагана «Сэнди»).



Проект **Loop** позволяет с помощью мобильного ридера считывать магнитные полосы с любых карт (банковских, карт лояльности и т.п.); сохранять карты в мобильный кошелек, затем расплачиваться, передавая сигнал любой из записанных в устройство карт на любой POS-терминал (включая mPOS) на расстоянии до 10 см. Команда продемонстрировала, что чипы, которые передают сигнал, могут встраиваться не только в ридеры, но и в планшеты, смарт-часы и любые другие форм-факторы. Вполне вероятно, что скоро мы сможем увидеть смартфон от известного производителя со встроенной технологией Loop.

Dealstruck представил очень интересный p2b кредитный сервис для МСБ. Сервис позволяет предпринимателям быстро получать финансирование для развития бизнеса на комфортных условиях. С другой стороны, инвесторы получают новые возможности, обещающие достаточно высокую доходность.

Stockpile представил сервис likeFolio (чем-то похожий на Loyal3, который так же выступал на Finovate). Оба сервиса представляют возможность инвестировать в любимые компании и бренды. Это — микроинвестиции наподобие лайков своим любимым брендам, только в виде акций.

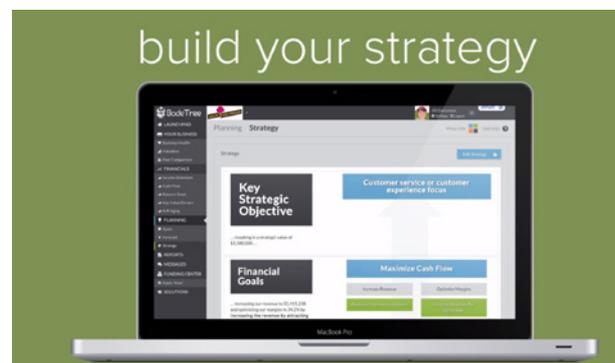
BodeTree — очень интересный PFP-сервис, но только для МСБ. Предприниматели могут поставить цели накоплений для бизнеса, сравнивать себя с конкурентами, а также узнать, как можно улучшить свой бизнес, основываясь на предоставляемой аналитике.

P2P-кредитование настолько популярно в Америке, что в последнее время начали появляться проекты по работе с такого рода стартапами! **LendingRobot**, агрегатор для работы с LendingClub и Prosper, дает лучшую ставку (если берешь в кредит) и оптимальное распределение портфеля (если даешь в долг) для своих клиентов.

Radius продемонстрировали сервис по продвижению продуктов и услуг МСБ в Интернете на базе планшетного решения от Revel Systems. Система использует данные Big Data, собранные с более чем 27 миллионов американских компаний, предоставляя своим клиентам максимально простые и удобные возможности для лидогенерации.

На первый взгляд может показаться, что **Spreedly** — это очередная копия Stripe. Однако, в отличие от Stripe, платформа сама по себе не является платежным шлюзом. Spreedly дает возможность клиентам хранить данные с кредитных карт в облаке, которое, в свою очередь, может взаимодействовать с 54 различными видами платежных шлюзов в 72 странах.

В области PFM **Personal Capital**, к сожалению, больше имеет склонность к управлению портфелем акций, а не всеми доступными финансовыми и нефинансовыми инструментами (оно и очевидно: для их целевой аудитории этот инструмент понятен, да и сервису обеспечивается быстрая монетизация).





Порадовал проект из Швеции **Qapital** — очень красивое мобильное решение в области PFM, с большим количеством геймификационных функций. К примеру, пользователь может установить себе цель накопить средства на отпуск. К моменту накопления необходимой суммы средства автоматически перечисляются на сберегательный счет банка партнера.

В сфере онлайн-микрокредитования **LendUp** представил API для внешних сайтов и разработчиков. **SaveUp** продолжает развивать геймификационную составляющую и PFM-часть, а **Kreditech** объявил о выходе на российский рынок и ряд других стран.

Украинский «**ПриватБанк**» показал первый в мире бесконтактный Android-банкомат (прозванный topless-банкомат из-за отсутствия экрана), который впервые был презентован в конце октября 2013 года на конференции «Деньги будущего» в Москве. Смартфон становится личным АТМ. В случае необходимости снять деньги новый банкомат позволяет использовать смартфон или Google Glass вместо обычной клавиатуры.



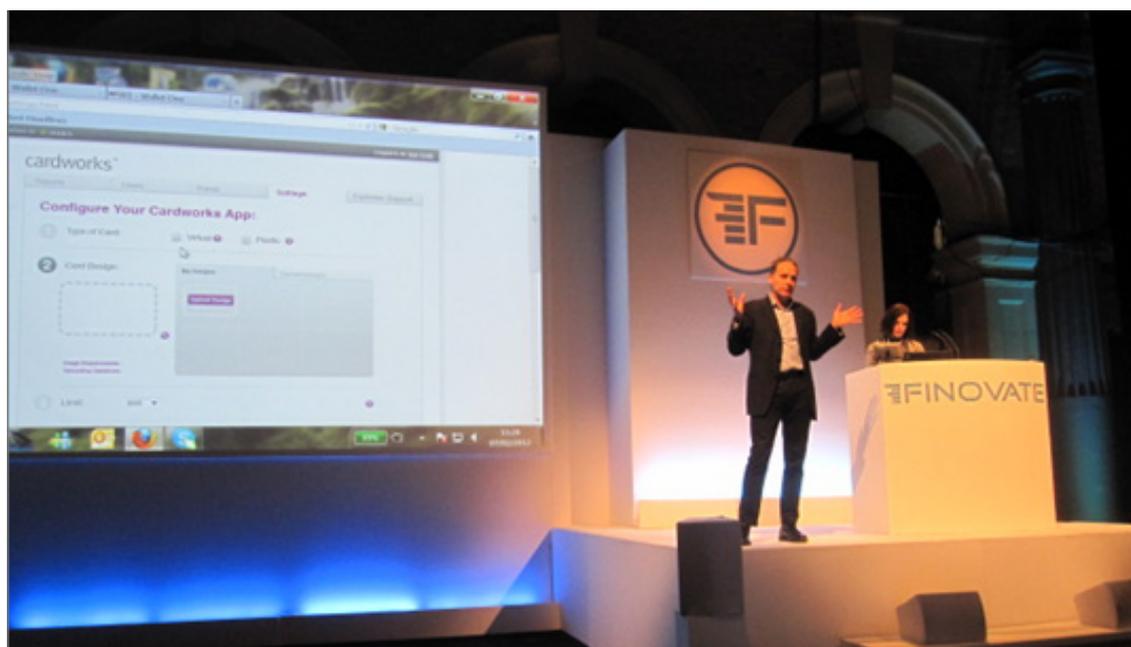
Победители

Из тех, кто был отмечен выше, это — **Loop**, **MotifInvesting**, **SaveUp**, **Stockpile**, **ПриватБанк**, а также:

EyeVerify — верификация клиента по сетчатке глаза через мобильные устройства;

Ondot Systems — мобильное приложение, которое позволяет дистанционно управлять банковскими картами (блокировка и т.д.).

Finovate все больше доказывает, что FinTech — уже никакая не зарождающаяся модная инвестиционная идея или тренд в стартапах, а сложившееся направление бизнеса. Если вы захотите поехать на конференцию, чтобы найти там прорывные инновации или удивиться, уже поздно: надо было делать это года полтора-два назад — сейчас это просто оттачивание старых продуктов и идей, представление новых версий и обновлений и просто встреча старых знакомых. Нельзя сказать, что ажиотаж уже прошел. Скорее, если сравнивать с жизненным циклом компании, то это уже своего рода пред-IPO раунд развития: лидеры сложились, основные направления работы понятны, рынок наполнился деньгами.



3. mPOS — поиск новых источников доходов

Одной из ключевых тем первой половины 2014 года на рынке mPOS стало развитие дистрибуции с целью масштабирования игроков рынка. Компании предпринимали различные шаги для достижения данных целей, такие как уникальные партнерства либо же усовершенствование существующих платформ с целью интеграции со сторонними производителями через SDK или API. Равнозначным вопросом является поиск альтернативных источников доходов для игроков рынка. Очевидно, что такой бизнес нельзя строить, рассчитывая только на заработок с транзакций. Однако клиентская база, приобретенная за счет развития эквайрингового бизнеса, является самым ценным активом компаний, который в дальнейшем может быть использован для апсейла любых финансовых услуг и сервисов.



Square, лидер мирового рынка mPOS, как всегда, является основным законодателем мод и поставщиком новостей в отрасли. В конце апреля The Wall Street Journal со ссылкой на источники, близкие к компании, сообщил, что руководство Square уже провело первый раунд переговоров о продаже сервиса с такими гигантами, как Google, PayPal и Apple, обладающими более мощным финансовым ресурсом, партнерской сетью и охватом потенциальных бизнес-потребителей

платежного сервиса⁴. Однако позднее, представители Square и Google заявили, что ни каких переговоров не велось⁵.

Правда это или нет, но тот факт, что компания понесла крупные убытки в 2013 году и слишком быстро тратит привлеченные деньги, наталкивает критиков на мысль, что вариант продажи все же возможен⁶. Square является объектом критики с момента создания компании. Многие сомневаются в реальной стоимости компании и критикуют ее за невозможность заработать необходимые средства через основной продукт. Однако, стоит рассмотреть пример продаж Whatsapp, где компания не зарабатывавшая ни цента, была продана за 19 миллиардов долларов США. Сколько лет потребовалось Amazon, чтобы получить хоть какую-то прибыль? Возможно, стоит оценивать компанию в несколько более долгой перспективе. Нет сомнений, что одной из целей компании было создание достаточно большой клиентской базы, которая в будущем станет основой для заработков. Новые сервисы, запускаемые компанией в последнее время, лишь подтверждают данную гипотезу.

Компания Square уже давно пытается сделать свою платформу более привлекательной как для клиентов-представителей корпоративного, малого и среднего бизнеса, так и для простых покупателей. Ряд обновлений является реакцией на отзывы и пожелания клиентов.

Square обновил свою платформу и теперь дает своим клиентам возможность принимать платежи по картам с прерванным Интернет-соединением. Информация с карты просто записывается в лог во время прокатывания карты и сохраняется до восстановления Интернет-соединения.



Новая функция **Square Pickup** позволяет МСБ-клиентам компании удаленно принимать заказы на свои товары и потом выдавать их в одной из выбранных при заказе точек продаж или ресторане. Для того чтобы совершить заказ,

4 <http://online.wsj.com/news/articles/SB10001424052702303825604579513882989476424>

5 <http://techcrunch.com/2014/04/20/square-and-google-were-not-in-acquisition-talks/>

6 <http://www.pymnts.com/news/2014/how-much-is-square-really-worth>

покупатель должен зайти на страницу продавца на Square Market либо же воспользоваться приложением Square Order, о котором пойдет речь ниже.

Процент, взимаемый с продавцов при данном типе транзакции, вызвал немало удивление у клиентов компании. Вместо традиционных 2,75% за транзакцию через mPOS-терминал, компания требует 8% за покупку через новый сервис. В компании аргументировали данный шаг тем, что сервис должен служить средством для привлечения новых покупателей для точек продаж⁷.

Неожиданным стало удаление мобильного кошелька **Square Wallet** из всех магазинов приложений. Однако одновременно с исчезновением кошелька компания представила новое приложение Square Order. Клиенты, заказавшие еду посредством **Square Order**, смогут оплачивать ее доставку через мобильный платежный сервис Square. Приложение позволяет найти ресторан, кафе или магазин, сделать заказ и оплатить его с помощью Square. После этого оно уведомит пользователя специальным оповещением о том, что ему можно забрать заказ. Приложение, по сути, является клиентским интерфейсом для сервиса Square Pickup. У проекта уже достаточно конкурентов на американском рынке. Недавно функция пред-заказа продуктов была добавлена в приложение платежной системы PayPal. Главным преимуществом Square Order является тот факт, что существующая клиентская база сможет способствовать довольно быстрому распространению сервиса.



Джек Дорси возлагал большие надежды на Square Wallet, который позволял принимать оплату в точках продаж через приложение и к которому, в свою очередь, привязывались карты покупателей. Гипотеза основывалась на том, что для владельцев заведений данный сервис станет удобной альтернативой оплате банковскими картами. Однако, на практике большого интереса данный сервис не вызвал⁸. **Подробнее о Square Order и причинах неудачи Square Wallet мы расскажем в разделе mWallets.**

В компании так же запустили новую услугу — **Square Feedback**: за 10 долларов США в месяц МСБ-клиенты могут получать отзывы покупателей о своих товарах и качестве обслуживания через смс- и email-уведомления⁹.

Еще одной новой функцией является возможность отслеживать количество оставшегося товара на складе при продаже (как в онлайн, так и в офлайн точках). Продавцы имеют возможность просматривать информацию о товаре через персонализированный дэшборд, а так же могут устанавливать специальные напоминания, которые позволяют избежать ситуации с неожиданным отсутствием того или иного товара в наличии¹⁰.



Square начал кредитовать малый бизнес, который сталкивается с трудностями при получении финансирования в банках. Тестируемая с начала года, а теперь официально запущенная программа **Square Capital** рассчитана на клиентов, использующих мобильный эк-

⁷ <http://recode.net/2014/04/29/squares-new-way-to-make-cash-order-ahead/>

⁸ <http://techcrunch.com/2014/05/12/with-new-food-app-square-order-square-wants-a-bigger-bite-of-the-restaurant-industry/>

⁹ <http://techcrunch.com/2014/05/13/square-launches-a-10-per-month-customer-feedback-tool-for-sellers/>

¹⁰ <http://techcrunch.com/2014/04/29/square-now-lets-merchants-collect-payments-offline-and-in-advance-for-order-pickup/>

вайринг. Зная информацию об оборотах бизнеса и обо всех платежах по картам, Square может позволить себе отказаться от длительного процесса рассмотрения заявок и моментально принимать решения по кредитам. Средства поступают на счет предпринимателям уже на следующий день после обращения. При этом, нет жестко установленных сроков их возврата. За эту услугу Square взимает с клиентов определенный процент от ежедневного объема продаж по картам — до тех пор, пока кредит не будет полностью выплачен. Процесс может растянуться на долгое время, но ставка от этого не зависит. В компании уверены, что предприниматели смогут возвращать полученные средства в среднем в течение 10 месяцев. В ходе тестового этапа тысячи МСБ-клиентов уже получили десятки миллионов долларов. Чаще всего участникам программы требовались средства на покупку оборудования, расширение штата, открытие новых торговых точек¹¹.

Мы уже писали, что успех Square во многом обусловлен профессиональной командой и разумным подходом к решению задач. Но периодически в прессу просачиваются не только позитивные новости. Стало известно, что создатель Square Джек Дорси заметил, что в Square складывается такая же порочная практика, как в свое время в Apple: многие, чтобы пропихнуть свои идеи часто говорят «Джек сказал мне сделать это...», «Джек был в восторге от моей идеи...». Дорси настойчиво призывает сотрудников устраивать побольше дебатов и отстаивать идеи как свои собственные. Это сделает культуру компании более здоровой, а продукты — более разнообразными и совершенными¹².



iZettle® Тем временем, конкуренты Square в Европе продолжают набирать обороты, привлекая все больше инвестиций. Шведский mPOS-стартап **iZettle** объявил об очередном раунде финансирования. Основными инвесторами стали Zouk Capital, Dawn Capital и Intel Capital. Объем вложенных средств составил 40 миллионов евро (55,5 миллионов долларов США). CEO iZettle Джейкоб де Гир сообщил журналистам о том, что эти деньги планируется потратить на развитие бизнеса и возможные покупки других компаний, обладающих перспективными технологиями в сфере Интернет-платежей, программ лояльности или CRM, а также на расширения присутствия в странах Латинской Америки и Европы.

Суммарно iZettle привлек уже 108,9 миллионов долларов США. В число инвесторов вошли такие компании, как American Express, MasterCard и Banco Santander. На данный момент iZettle уже работает в 9 странах: Мексике, Бразилии, Великобритании, Германии, Швеции, Дании, Норвегии и Финляндии. Компания не раскрывает данных об оценке собственной стоимости, однако де Гир рассказал журналисту TechCrunch, что «эта оценка и близко не сравнима с цифрами Square» (американская компания стоимостью 5 миллиардов долларов США¹³). Square невольно оказывает влияние на развитие iZettle. Де Гир говорит, что завершение нового раунда финансирования заняло больше времени в сравнении с предыдущим — из-за новостей о том, что Square сталкивается с проблемами роста¹⁴.

Норвежская финансовая группа **Nordea** выбрала iZettle поставщиком mPOS-устройств для своих клиентов на рынках присутствия в Швеции, Норвегии, Дании и Финляндии. Ридеры будут распространяться бесплатно через сайт банка, а также в более чем 800 отделениях¹⁵.

11 <http://techcrunch.com/2014/05/28/square-begins-offering-data-driven-cash-advances-to-small-businesses/>

12 <http://techcrunch.com/2014/05/14/jacks-passive-aggressive-memo-to-square/>

13 <http://techcrunch.com/2014/01/13/putting-squares-5b-valuation-into-context/>

14 <http://techcrunch.com/2014/05/08/as-square-struggles-european-payments-rival-izettle-takes-another-55-5m-in-funding/>

15 <https://www.izettle.com/press/releases/55506390643/nordea-bank-offers-small-business-customers-izettles-chip-card-reader-free-of-charge>



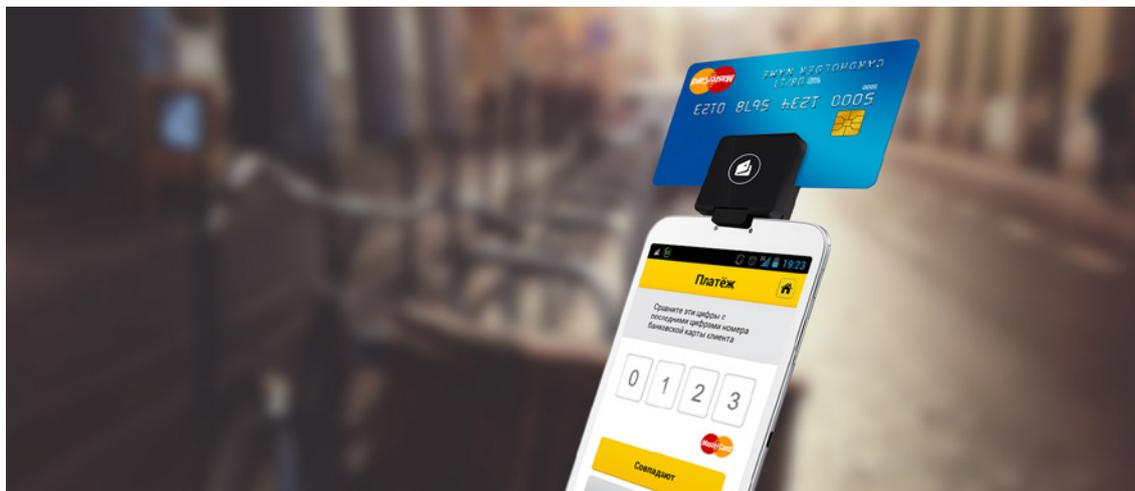
Другой крупный игрок европейского рынка **SumUp** разработал и запустил собственный Chip&Pin ридер. Как правило, большинство компаний на рынке пользуются white-label решениями и не погружаются в разработку собственных аппаратных решений. PayPal, iZettle, Payleven и Worldpay используют устройства от производителя **Miura Systems**. SumUp решил пойти по другому пути и стал первым европейским провайдером создавшим свой собственный ридер, объясняя данный шаг тем, что существующие на рынке решения не удовлетворяют их «строгим требованиям». *«Ни один поставщик не смог снабдить нас Chip&Pin устройством, которое соответствовало бы нашим строгим критериям надежности, дизайна и безопасности, а также было бы интуитивно-понятно в использовании до такой степени, что даже дилетанты, которые ни разу не принимали к оплате карты, могли бы быстро начать пользоваться устройством, даже не ознакомившись с инструкцией»*, — говорит CEO компании Даниэль Кляйн. На разработку устройства ушло 18 месяцев, и теперь устройство будет продаваться практически на всех рынках присутствия компании за 135 долларов США¹⁶.

Исландский банк **Borgun** стал первым банком в стране, начавшим поставлять mPOS решения. Новый сервис служит для удовлетворения потребностей МСБ и полагается на безопасность платформы Platform-as-a-Service (PaaS) от Handpoint, единственного mPOS-производителя, достигшего уровня сертификации PCI-P2PE. Интересным фактом является то, что наравне с целью обеспечить возможность принимать карты компании, которые до этого не имели такой возможности, Borgun также ставит перед собой цель «пересадить» клиентов с устаревших PC POS на новые mPOS¹⁷.

«Яндекс.Деньги» начинают продажу mPOS-ридеров. Техническими партнерами проекта выступают компании Life-Pay и 2cap. Чтобы начать прием платежей, нужно скачать бесплатное приложение LifePay или 2Cap для Яндекс.Деньги в Google Play или AppStore. Заказать ридер можно на специальной странице, а через некоторое время после этого будет настроен прием платежей. Компании могут получать платежи на расчетный счет, заключив договор с «Яндекс.Деньгами». У благотворительных компаний есть возможность принимать пожертвования на электронный кошелек (для этого нужно пройти идентификацию). Комиссия за платеж через мобильный терминал фиксированная — 2,75%.

¹⁶ http://finextra.com/news/fullstory.aspx?newsitemid=26107&utm_source=feedblitz&utm_medium=FeedBlitzEmail&utm_content=646536&utm_campaign=0

¹⁷ <http://www.finextra.com/news/announcement.aspx?pressreleaseid=55742&topic=payments>



Комментарий **Вячеслава Семенчука**, CEO LifePay:

«Яндекс идет по модели предоставления комплексных сервисов, которые покрывают все потребности людей и бизнесов. Их решение Яндекс.Касса является крайне успешным и правильным решением вопроса приема платежей. Но так как мы живем в России, на сегодня реально очень сильно оффлайн-стране, то здесь нужно решение по оффлайн-приему карт. Поэтому решение Яндекса по запуску mPos абсолютно логично. И это реально позволит им как предоставить текущим клиентам новый нужный им функционал, так и получить новых клиентов на основе mpos и дать им остальные сервисы.

Решение использовать продукт от лидера рынка Life-pay выглядит вполне логичным. Это оффлайн-решение, с железом и дистрибуцией, на котором Яндекс не специализируется. Плюс наш уже почти двухлетний опыт позволяет нам говорить о том, что для создания подобного продукта необходимо сформировать отдельную команду и потратить как минимум год на старт. Проще взять нас и получить отличный сервис уже сейчас на высшем уровне, протестированном уже на 10 000 юридических лиц и 20 000 терминалах!

Для нас кобренд продукт (а это именно он, а не white label) позволяет дополнить наш классный, но инновационный продукт действительно сильным и известным брендом Яндекса, повысив трастовость и повысив уже лояльность к нашему основному бренду, а также использовать их маркетинг и дистрибуцию»¹⁸.

LifePay, ведущий игрок mPOS-эквайринга в России, в 2014 году показал ошеломляющий рост: за полгода у сервиса появилось свыше 14 000 новых клиентов, владельцев малого и среднего бизнеса, при этом, ежемесячный прирост транзакций составляет более 20 000. Всего, компания раздала уже более 28 000 mPOS-терминалов. Каждые 90 секунд безналичная оплата в России происходит именно через mPOS-терминал LifePay. В конце 2012 года компания получила инвестиции в размере 2,6 миллионов долларов США от венчурного фонда Life.SREDA.

Банк «Открытие» объявил о запуске собственного mPOS-сервиса. Технологическим партнером банка выступила компания 2cap. Для подключения к услуге достаточно заключить договор эквайринга, обратившись в любой офис банка, получить компактный карт-ридер, скачать и активировать приложение OpenPay в GooglePlay/ AppStore. Новые ридеры будут совместимы с чип-картами¹⁹.



¹⁸ <http://roem.ru/2014/04/22/ymoneycardreader97639/>

¹⁹ <http://corp.cnews.ru/news/line/index.shtml?2014%2F05%2F29%2F573803>



«Сбербанк» и **Inventive Retail Group**, представляющая на рынке торговые марки re:Store, Samsung, Sony, LEGO, Nike, Prenatal, впервые в России запустили пилотный mPOS-проект, интегрируемый с кассовым решением. В рамках проекта клиенты магазинов re:Store и Lego в Москве получили возможность оплачивать покупки с использованием банковских карт непосредственно из торгового зала, минуя очередь в кассу. Для реализации проекта Inventive Retail Group разработала интегрированное с кассовым программным обеспечением приложение для смартфонов. Технология позволяет в режиме реального времени осуществлять поиск товара по каталогу и определять его актуальную стоимость с учетом скидок и бонусных программ, а также приобрести его непосредственно через приложение. После проведения операции клиенту на указанный им электронный адрес высылается электронный чек, содержащий все необходимые реквизиты, подпись клиента, а также точное место проведения операции. У сотрудников появилась возможность быстрого оформления покупки в торговом зале, используя функцию чтения штрих-кода с товара²⁰.

Компания EPIC из Шри-Ланки представила mPOS-решение **eZGO**, которое будет работать на рынке Филиппин. Новый ридер будет принимать обычные и чип-карты. Презентация нового сервиса является отражением огромного спроса среди населения на возможность приема карт. Epic также снабжает точки продаж портативными принтерами работающими через Bluetooth для печати чеков²¹.



Вьетнамский банк **Sacombank** и Mastercard заключили стратегическое партнерство для поставки на легендарный рынок Ben Thanh в Хошимине mPOS-терминалов. Легендарный рынок работает уже более 100 лет, и теперь посетители смогут оплачивать свои покупки картами посредством более чем 300 мобильных терминалов²².

20 <http://amurmedia.ru/news/economics/30.05.2014/361188/servis-po-oplate-pokupok-minuya-ochered-v-kassu-predlagaet-sberbank-rossii.html>

21 <http://www.dailynews.lk/?q=business/epics-ezgo-mpos-unveiled-aseanfic-2014>

22 <http://newsroom.mastercard.com/asia-pacific/press-releases/mastercard-and-sacombank-enable-card-payments-at-iconic-vietnam-market/>

На рынке Польши появился первый поставщик mPOS-решений. Ридеры от компании **Paymax** совместимы со стандартами EMV и PCI и могут быть использованы со смартфонами или планшетами на основе Android²³.

Индийский **Ezetap** был выбран крупнейшим банком Индии State Bank of India для партнерства в запуске пятилетней программы по изменению рынка платежей в Индии и по распространению более чем 500 000 устройств²⁴.



23 <http://www.finextra.com/news/announcement.aspx?pressreleaseid=54791&topic=payments>

24 <http://economictimes.indiatimes.com/industry/banking/finance/banking/ezetap-bags-technology-contract-from-sbi-to-launch-mobile-point-of-sale-devices/articleshow/36409882.cms>

4. T-Commerce: комплексные решения для бизнеса

Продолжается тренд превращения планшетных устройств из средств для приема различных платежей и замены традиционной кассы в полноценные системы по управлению бизнесом, включающие в себя функции бэк-офиса, CRM-системы и т.п. Особенно важны такие решения для предприятий малого бизнеса.



Groupon представил платежный терминал под названием **Gnome**, созданный на основе iPad. Платформа позволит предпринимателям отслеживать данные об оплате кредитными и дебетовыми картами, а также вести учет наличных. Кроме того, устройство умеет считывать купоны Groupon. При этом, пользователи, установившие приложение скидочного сервиса, смогут активировать свои ваучеры с помощью смартфона посредством Bluetooth. Система

имеет интеграцию с некоторыми программами ведения бухгалтерии для малого бизнеса, а также умеет вести базу данных покупателей, запоминая их имена и контактные данные.

С помощью новой системы Groupon пытается решить свою главную проблему: когда клиенты покупают купоны, приходят в заведение один раз и больше никогда не возвращаются. Gnome поставляется с предустановленной CRM-системой, которая должна помочь торговым точкам лучше отслеживать своих покупателей и создавать под них специальные маркетинговые кампании, используя историю покупок и клиентские предпочтения. Отсюда можно сделать предположение, что в будущем компания будет получать значительную прибыль от совершения торговых операций.

Абонентская плата за использование устройства составляет 10 долларов США. Ожидается, что в скором времени компания обяжет всех своих клиентов к использованию новой платформы. Новая система позволит компании расширить клиентскую базу и начать конкурировать на рынке планшетных POS-решений со Square²⁵.



Один из лидеров t-commerce, канадская компания **Shopify**, объявила о снижении стоимости на услуги мобильного эквайринга. Теперь стоимость транзакций через ShopifyPOS составляет 2,7% за транзакцию, а стоимость

подключения к услуге — 49 долларов США в месяц, с поддержкой любого количества торговых точек у продавца. Первоначально, когда продукты Shopify были ориентированы только на онлайн-клиентов, mPOS-решение было лишь дополнением, позволяющим клиентам создавшим онлайн-магазин, принимать платежи за свои товары в оффлайн-режиме. Теперь же существует возможность приобрести mPOS-комплект отдельно, без привязки к Интернет-магазину.

Также одной из новых функций стало появление возможности создавать электронные подарочные карты непосредственно в магазине. В компании также заявили, что в данный момент занимаются изучением возможностей интеграции в систему BLE-устройств²⁶.

Стартап **ShopKeep**, представляющий собой мобильную платежную систему на основе iPad, привлек инвестиции в размере 25 миллионов долларов США в рамках раунда C. Раунд возглавил фонд Thayer Street Partners. Общий размер вложений в компанию составил 37 миллионов долларов США.

25 <http://techcrunch.com/2014/05/19/groupon-goes-after-square-register-with-new-gnome-point-of-sale-hardware/>

26 <http://techcrunch.com/2014/04/07/shopify-lowers-prices-for-pos-and-mobile-plans-adds-custom-gift-card-and-receipt-options/>

В состав системы ShopKeep входит мобильное приложение для iPad, терминал для считывания карт, принтер для чеков и принтер для печати заказов. Отслеживать все транзакции, проводимые через систему ShopKeep, можно через облачное хранилище, доступ к которому реализован посредством веб-интерфейса. Платформа очень полезна для небольших предприятий, поскольку ее использование дает возможность вести учет товаров и рабочий табель.



В компании отметили, что недавнее заявление Microsoft о прекращении поддержки Windows XP стало приятной новостью для всех производителей планшетных решений по приему платежей, так как в США и других странах мира миллионы транзакций все еще проходят через POS-оборудование на основе устаревшей операционной системы. В настоящее время ShopKeep в год обрабатывает платежей на сумму более чем 1,8 миллиарда долларов США. Система используется более чем 10 тысячами компаний в США и Канаде²⁷.

«Square проделал большую работу по облегчению процесса приема платежных карт. Наш же сервис помогает бизнесу продавцов и рестораторов работать эффективнее. Процессинг кредитных карт — это лишь одна из функций», — заявил CEO компании Джейсон Ричелсон²⁸.



Компания **Swipely** объявила о привлечении 20 миллионов долларов США в очередном раунде финансирования, который возглавил Pritzker Group Venture Capital при участии First Round Capital, Index Ventures, Shasta Ventures и Greylock Partners. С учетом этого раунда общая сумма привлеченных компанией инвестиций составляет 40,5 миллионов долларов США. Swipely разработала облачную платформу для изучения клиентов, которая позволяет ритейлерам, ресторанам, барам и подобным учреждениям анализировать данные для определения лояльных покупателей, самых популярных пунктов меню и т.п. Несмотря на то, что система может интегрироваться практически с любой POS-системой, в компании считают, что наибольшего эффекта от использования их системы можно добиться при помощи интеграции с планшетными POS-решениями²⁹. Как сообщается на официальном сайте компании, на сегодняшний день у Swipely более 7 тысяч клиентов, а суммарный годовой оборот превышает 2 миллиарда долларов США. Причем, увеличить этот показатель вдвое компании удалось всего за 6 месяцев. В феврале 2013 года журнал Forbes включил Swipely в список самых перспективных компаний Америки, в котором она заняла 95-е место.

Американский производитель оборудования для приема платежей **VeriFone Systems** совместно с процессинговой компанией **iPayment** представили POS-терминал на базе планшета для малого бизнеса. iPayment POS был разработан для более чем 150 000 мелких торговых предприятий, которые сейчас обслуживает iPayment через независимые торговые организации и другие многочисленные прямые каналы дистрибуции в США. Платформа включает такие функции, как управление запасами, планирование, бизнес-аналитика,

27 <http://techcrunch.com/2014/04/24/shopkeeps-point-of-sale-software-rings-up-25-million/>

28 <http://mashable.com/2014/04/24/shopkeep-funding/>

29 <https://www.swipely.com/press/pos-to-tablet-or-not-to-tablet/>

CRM, управление лояльностью и маркетингом. Терминал также принимает платежи NFC, EMV-карты и карты с магнитной полосой. «Мы проанализировали все имеющиеся на рынке решения и пришли к выводу, что наш продукт имеет множество преимуществ в сочетании с лидирующей экспертизой, а также глубокими возможностями поддержки клиентов», – сказал Карл Гримстад, президент и CEO iPayment.

iPayment[®] POS
powered by VeriFone[®]



«Планшетные POS-решения уже готовы перейти от стадии «первопроходец» к стадии массовости среди небольших ритейлеров. Однако, малый бизнес хочет видеть инновационные решения от поставщиков, на которых они уже полагаются многие годы» — говорит Шан Этридж, вице-президент и CEO VeriFone³⁰.

Процессинг iPayment позволяет принимать карты VISA, MasterCard, American Express, Discover и Diners Club, а также чеки, подарочные карты и программы лояльности.

30 <http://global.verifone.com/company/press-room/press-releases/2014/ipayment-partners-with-verifone/>

Российская премьера LifePAD II: как это было

1 июля в Санкт-Петербурге состоялась презентация прототипов устройства **LifePAD** второго поколения. В ходе премьеры была представлена вторая версия устройства и раскрыты подробности масштабного мобильного проекта LifePAD, который реализуется совместно с Финансовой группой «ЛАЙФ» и венчурным фондом Life.SREDA. О проекте, его целях, стратегических планах и партнерствах рассказали представители Финансовой группы «ЛАЙФ» и венчурного фонда Life.SREDA, международная корпорация **Intel** и компания «**Мобильные Теле Системы**» (МТС).

LifePAD — это устройство и персонализированный сервис, призванный кардинально изменить жизнь людей. Авторы идеи и разработчики LifePAD опережают время и создают продукт, способный помочь людям жить и работать ярко и эффективно. LifePAD — это десятки лучших мобильных приложений, которые выбирают из десятков тысяч существующих на рынке. Уникальность продукта состоит в том, что у каждого пользователя LifePAD есть персональный менеджер — помощник и финансовый консультант в одном лице, который помогает выполнить любую финансовую и любую другую операцию онлайн. Так достигается максимальная персонализация клиентского сервиса и масштабное использование возможностей мобильных технологий.

В начале 2014 года было объявлено о начале стратегического партнерства между LifePAD и международной корпорацией Intel. Мировой лидер поставляет мощный энергосберегающий процессор для второй версии гаджета. Процессоры Intel® Atom Z3000 обеспечивают ведущие в отрасли показатели производительности и время работы в мобильном режиме в течение всего дня. На данный момент это самая функциональная и высокопроизводительная платформа Intel для планшетов и других тонких мобильных устройств. На премьере также было объявлено об эксклюзивном стратегическом партнерстве с компанией МТС.

«LifePAD — самый масштабный и амбициозный проект в нашем портфеле. Мы верим, что этот проект способен кардинально изменить жизнь людей: предприниматели будут эффективнее делать бизнес, студенты — учиться, домохозяйки — совершать покупки, путешественники — покорять новые горизонты. Развитие мобильных технологий будет менять нашу жизнь и мир вокруг нас», — говорит Владислав Солодкий, управляющий партнер венчурного фонда Life.SREDA.

Мировая премьера прототипа LifePAD II состоялась в феврале 2014 года в Барселоне на Международном конгрессе мобильных технологий. В Барселоне проект обратил на себя внимание министра связи РФ Николая Никифорова, посетившего стенд LifePAD.

LifePAD



© geometria.ru

5. mWallets: в поисках эффективности

В исследовании за 1 квартал 2014 года мы писали о том, что несмотря на широкое распространение мобильных кошельков, до активного их использования дело так и не дошло из-за отсутствия решающего фактора, который позволил бы забыть об использовании банковских карт и наличных денег. Square лишь подтвердил все опасения относительно будущего мобильных кошельков, закрыв Square Wallet (см. раздел mPOS). На передний план выходят проекты, которые сочетают в себе сразу целый ряд полезных функций помимо платежей, таких как программы лояльности либо же средства, позволяющие значительно сэкономить время на процесс приобретения товаров и услуг.



Знаменитый автор и создатель мобильного банка **Moven** Бретт Кинг высказал свою точку зрения на причины закрытия кошелька. *«Несмотря на то, что кошелек отлично работал в кафе Gregory's Coffee неподалеку от моего офиса, я все также продолжал пользоваться банковской картой, потому что это попросту быстрее, чем запустить приложение, найти карточку необходимого мне кафе для оплаты и так далее. Ценность кошелька в сравнении с обычной картой не была достаточно высокой для того, чтобы я стал менять свои привычки»*³¹.

В свою очередь, мобильный кошелек от Starbucks уже используют более 10 миллионов клиентов притом, что он позволяет совершать оплату точно таким же способом, как это делал Square Wallet, разница в том, что помимо оплаты, покупатели Starbucks имеют возможность пользоваться дополнительными привилегиями, такими как программы лояльности, бесплатная загрузка музыки и другими. В данном случае ценность для покупателей в использовании приложения в сравнении с оплатой наличными или картой очевидна. Бретт Кинг также объясняет, что стартап Coin



Card провалился еще до формального старта проекта по тем же причинам. *«Одной лишь возможности поместить все мои кредитные карты в одну карту попросту не достаточно для того, чтобы гарантировать изменение покупательского поведения. Тут элементарно нет стимула для того, чтобы изменить текущую парадигму в совершении платежей, несмотря на то, что так называемый «эффект новизны» все же может обеспечить*

*начальный интерес среди пользователей»*³².

Также очевидно, что успехом будут пользоваться кошельки, расширенный функционал которых сможет быть использован не только у одного мерчанта. На сегодняшний день мы видим подобные решения лишь у отдельных брендов таких, как Starbucks. Возможно, уже в ближайшем будущем мы увидим что-то среднее между Square Wallet и Starbucks Wallet. И это будет по-настоящему «killer app».

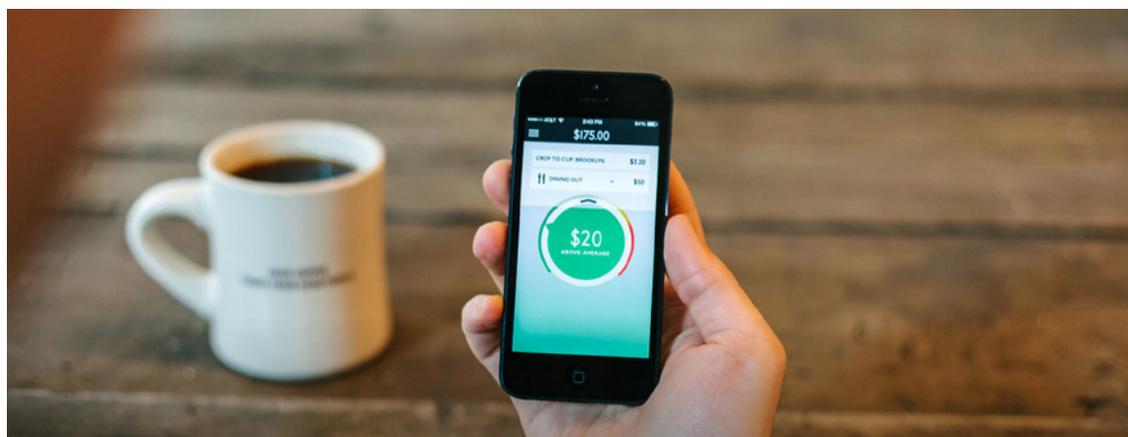
Первый шаг в этом направлении сделала компания **Loop**, о которой мы уже неоднократно писали в предыдущих версиях исследования. Loop позволяет записать все существующие пластиковые (банковские, лояльности и т.п.) карты в мобильный кошелек через ридер, наподобие ридера от Square, и затем с помощью чипа, который может быть встроен в любой форм-фактор, будь то смарт-часы или мобильный телефон (в конце июня Loop начал продажи чехла для iPhone со встроенным чипом), передавать сигнал идентичный сигналу, записанному на магнитной полосе банковской карты на POS-устройство. Терминал воспринимает сигнал так,



31 <http://www.finextra.com/blogs/fullblog.aspx?blogid=9416>

32 <http://www.finextra.com/blogs/fullblog.aspx?blogid=9416>

как будто по нему провели банковской картой, и транзакция проходит. Соответственно, нет ни какой необходимости переоборудовать точки продаж и вообще вести какую-либо работу с мерчантами. Одним из самых важных факторов также является возможность интеграции карт лояльности и программ лояльности в мобильный кошелек Loop, тем самым создавая возможности, аналогичные тем, что дает клиентам Starbucks через свое приложение. Сочетание данного функционала с возможностью интеграции чипа Loop в любое устройство (интеграция стоит не более 1 доллара США за девайс³³) создает тот самый ключевой фактор, который может послужить толчком для адаптации пользователями мобильных кошельков.

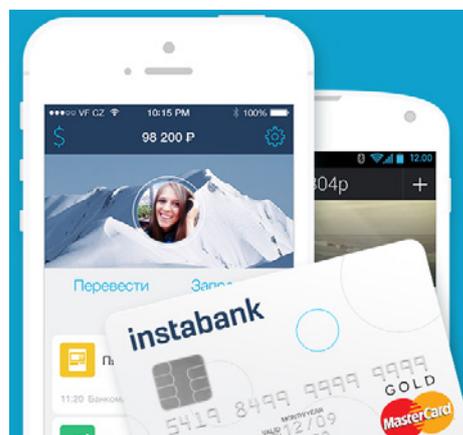


Мобильный банк **Moven** (портфельная компания Life.SREDA), создателем которого является вышеупомянутый Бретт Кинг, объявил о привлечении раунда финансирования в размере 8 миллионов долларов США. Примечательно, что ведущим инвестором выступил фонд SBT Ventures, принадлежащий Сбербанку. Anthemis Group, Route 66 Ventures, Standard Bank, New York Angels и ряд частных инвесторов также поучаствовали в раунде. Moven планирует использовать привлеченные средства для международной экспансии. В компании планируют пролить свет на подробности о двух важных партнерствах в Канаде и Новой Зеландии уже в ближайшие месяцы. Moven планирует достичь уровня 10 миллионов загрузок приложения в ближайшие несколько лет³⁴.

Российский аналог Simple и Moven — **Instabank** (портфельная компания Life.SREDA) — набирает все большие обороты и популярность как в глазах пользователей, так и инвесторов. С момента запуска Instabank прошло больше года. За это время проект пересмотрел свою стратегию, нашел нового инвестора и обновил тарифную политику.

В прошлом году Instabank стал победителем конкурса стартапов Silicon Valley Meets Russia, устроенного Сбербанком совместно с Silicon Valley Bank.

Приложение доступно для пользователей iOS и Android. Сейчас компания выдает своим пользователям Master Card Gold с бесплатным обслуживанием в первый год пользования. Кроме того, на остаток ежемесячно начисляется 10% на средний остаток по счету без ограничений по сумме. Недавно был добавлен функционал PFM, позволяющий следить за своими расходами. Так же в компании имеются планы по внедрению в функционал приложения микрокредитования.



³³ <http://www.bankinnovation.net/2014/04/loop-will-be-inside-handsets-within-the-year-ceo-says/>

³⁴ <http://techcrunch.com/2014/07/01/moven-series-a/>

Один из основателей Instabank Роман Потемкин выступил в июне на конференции «Инновационные технологии для банковской сферы» (Innovation Banking Conference), проводимой авторитетной Европейской ассоциацией финансового менеджмента EFMA (European Financial Management Association) в рамках форума CaixaForum в Барселоне. В компании сейчас активно обсуждают планы по международному развитию и планируют использовать для этого три модели сотрудничества: white label, SAAS, Joint Venture³⁵.



Starbucks рассматривает возможность расширения своего приложения как платформы «white label». На конец мая через приложение проходило 14% всех транзакций компании в США, что на 75% больше чем годом ранее. 10 миллионов активных пользователей кошелька, что в два раза больше, чем годом ранее, и 5 миллионов транзакций в неделю позволили кофейному гиганту оставить всех конкурентов в сфере mWallets (да и mPOS) далеко позади.

«К нам обращались некоторые компании из технологической отрасли и ряд ритейлеров на тему лицензирования либо же white-label версии мобильной платформы Starbucks. Я думаю, вы должны спросить себя, почему они просят нас сделать это? Нет ни одной компании, которая смогла бы похвастаться пятью миллионами транзакций в неделю, а мы на пути к увеличению данной цифры», — говорит Говард Шульц, CEO Starbucks. Он также утверждает, что ритейлеры запоздали с инвестициями в мобильный сектор, а технологические компании могут разработать хорошую платформу, но не могут сделать достойный интерфейс. В компании не уточнили, намерены ли они принять предложение, однако сказали, что данный шаг мог бы позволить Starbucks стать пионером в адаптации смартфонов и мобильной коммерции как в США, так и за рубежом (Starbucks работает в более чем 20 странах)³⁶.

С помощью **Square Order** и **Square Pickup** (о которых мы уже упоминали в разделе mPOS) Square ставит перед собой цели не просто создать альтернативное платежное средство. Продукт должен помочь как покупателям, так и клиентам-продавцам, позволяя одним избежать ожидания и очередей при заказе, а другим реализовать больше продукции, тем самым, создавая дополнительные преимущества от использования приложения, что должно решить проблему вовлечения пользователей. Бета-тестирование Square Order уже показало, что покупательская способность действительно возросла. Немаловажным является тот факт, что новый сервис позволяет продавцам изучать поведение и предпочтения своих клиентов. *«Что меня восхищает больше всего, так это то, что мы практически создаем личного ассистента для пользователей. Мы будем знать, что вы хотите, не только, что вы любите кофе, но и то, что вы любите кофе с миндальным молоком», —* говорит директор по развитию Square Аджит Варма³⁷.



Компания **Cover**, приложение которой позволяет быстро разделить и оплатить счет в ресторане, привлекла раунд А в размере 5,5 миллионов долларов США от компании Spark Capital и была запущена в Сан-Франциско. До этого стартап работал только с ресторанами Нью-Йорка и привлек seed-раунд в мае 2013 года. Всего на данный момент с компанией работает уже более 100 ресторанов. В Spark Capital объяснили одну из причин, побудившую их инвестировать в компанию: «Мы были впечатлены уровнем ресторанов, которые стали партнерами Cover». Одной из причин такого быстрого подключения новых партнеров является тот факт, что средний чек у пользователей приложения больше. Другим фактором являются минимальные издержки и трудозатраты на подключение системы в сравнении с традиционными софтвер-

35 <http://futurebanking.ru/post/2527>

36 <http://www.bankinnovation.net/2014/04/starbucks-considers-whitelabeling-its-mobile-app/>

37 <http://recode.net/2014/05/12/square-finally-gives-up-on-square-wallet-and-bets-on-new-order-ahead-app/>

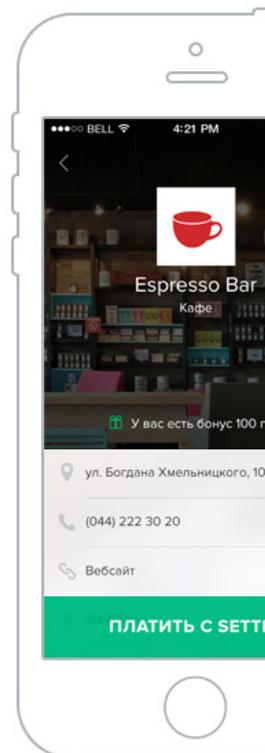
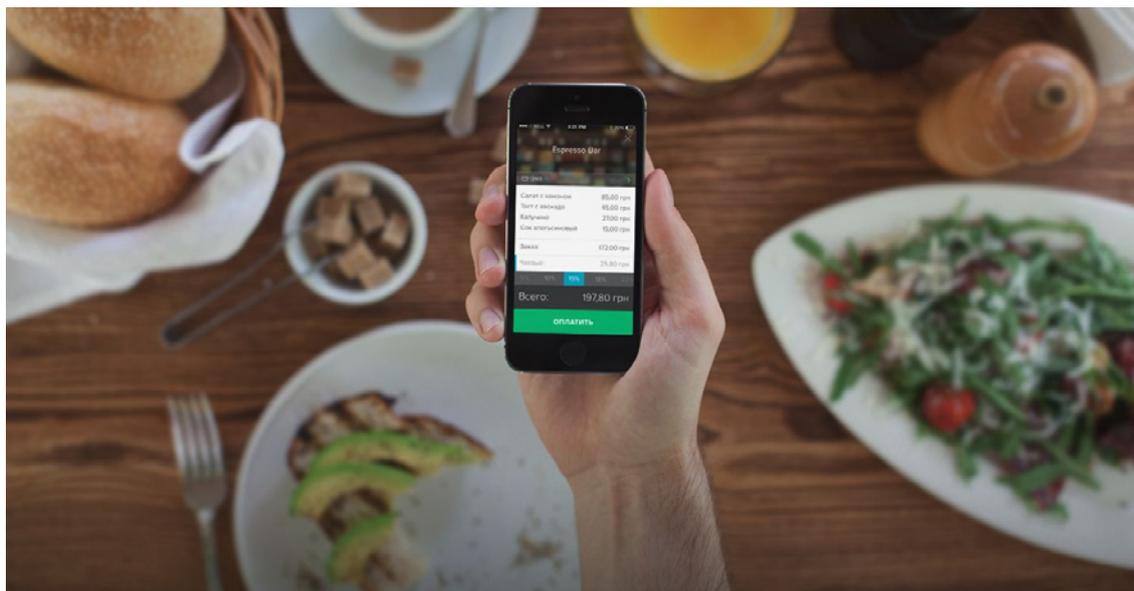
ными и аппаратными решениями. Подключение Cover занимает всего несколько минут и практически бесплатно³⁸.



Пользователи **PayPal** смогут оплачивать счета в ресторанах и барах, подключенным к системе, прямо через мобильный кошелек. Компания объявила о сотрудничестве с израильской компанией **MyCheck**. Пока функция доступна только в США. Для оплаты счета приложение генерирует четырехзначный код, который затем необходимо показать официанту. Код привязан к месту и времени. Пользователь может оплатить свой счет, разделить его вместе с друзьями, а также оставить чаевые. Для идентификации платежа посетителю необходимо оставить подпись на экране своего приложения³⁹.

Стоит заметить, что у MyCheck есть собственное приложение для iOS и Android. В настоящее время к сервису подключено более 3 тысяч точек по приему мобильных платежей во всем мире. Большая часть партнеров My Check находится в США. Фактически PayPal встроил часть его функций в свое приложение⁴⁰.

На рынке России и Украины также есть подобные проекты. Преимуществом **Settle (портфельная компания фонда Life.SREDA)** является то, что, помимо функций разделения и оплаты счетов, рестораны, по словам создателя проекта Стаса Матвиенко, с помощью Settle получают уникальную аналитику предпочтений постоянных клиентов и смогут мотивировать их тратить больше: за заказ на определенную сумму через приложение можно получить подарок от заведения. Транзакции будут проходить через «ПриватБанк», с которым Settle уже подписал договор. Зарабатывать Settle будет на комиссии, которая, согласно плану, составит около 3% — такая же комиссия сегодня и у банковских терминалов для приема карт. В первую очередь, Стас намерен развивать свой стартап в Москве и Киеве, а затем покорять европейские страны, в частности Польшу⁴¹.



38 <http://techcrunch.com/2014/05/21/cover-sf/>

39 <http://techcrunch.com/2014/05/01/paypal-users-can-now-pay-at-table-split-bills-and-tip-server-via-mycheck-partnership/>

40 <http://siliconrus.com/2014/05/paypal-mycheck/>

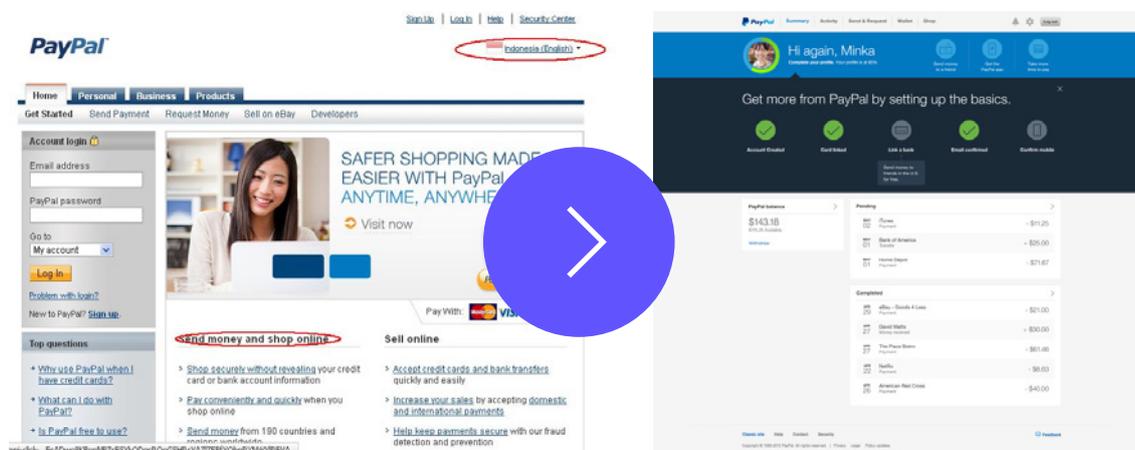
41 <http://ain.ua/2014/05/12/523193>

6. eWallets: еще мобильнее

Сегодня грани различия между мобильными и электронными кошельками практически стерты. На рынке, как правило, есть игроки, которые предоставляют в пользование как веб, так и мобильную версию. В то же время растет число игроков, бизнес которых построен только лишь вокруг мобильной платформы. Вероятно, уже в ближайшие год-два основной платформой станет именно мобильное устройство, в то время как версии для ПК будут предоставляться и использоваться как дополнительная (и урезанная) опция.



Громкой новостью второго квартала 2014 года стала новость о том, что президент PayPal **Дэвид Маркус** принял решение покинуть компанию и перейти на работу в Facebook. Под руководством Маркуса компания добилась немалых высот таких, как улучшение отношений с разработчиками и стартапами, различные поглощения (Braintree был куплен за 800 миллионов долларов США). В момент прихода Дэвида из компании Zong (которую он продал eBay за 240 миллионов долларов США) PayPal был вялой и забюрократизированной компанией. Маркус умудрился перестроить фундаментальные принципы работы компании, нанять на работу таланты из Netflix, Google Amazon и Vox, при этом уволив треть команды разработчиков. Но самое главное — он пытался изменить культуру компании. *«Это компания, в которой работают 13 000 человек. Мы меняем культуру компании целиком... И это действительно жестоко. В крупных компаниях всегда можно найти множество причин не делать что-то, пытаюсь избежать лишней ответственности либо изменений, и это очень разочаровывает»* — говорил Маркус. Судя по всему, ноша оказалась неподъемной. В Facebook Дэвид будет руководить развитием сервисов сообщений и непосредственно самим Facebook Messenger. Маркус — предприниматель и создатель по натуре, и, вероятнее всего, его основной целью будет внедрение платежей напрямую в Facebook Messenger⁴².



Увольнению предшествовал ряд позитивных новостей. Стало известно, что **число активных пользователей PayPal достигло 150 миллионов**⁴³. Компания полностью обновила свой платежный портал, сделав его более мобильным и простым. *«Мы освежаем компанию целиком. Как нам стать настолько же динамичными, как и технологическая отрасль? Мы хотим не просто не отставать от развития, мы хотим быть лидерами»* — говорит Кэри Колайя, вице-президент по глобальным продуктовым решениям компании. Внешний вид и функционал кошелька также претерпел серьезные изменения. Раньше он был встроен в профиль пользователя, теперь же он четко отделен: как признак надежды PayPal на то, что люди ста-

⁴² <http://www.forbes.com/sites/stevenbertoni/2014/06/09/david-marcus-quits-paypal-for-facebook-zuck-must-have-big-plans-for-payment/>

⁴³ <http://www.bankinnovation.net/2014/04/paypal-user-count-nears-150m-rebranding-push-in-the-wings/>

нут больше пользоваться им. Также появилась возможность добавлять акции и программы лояльности различных ритейлеров напрямую к себе в кошелек. Удивительно, что при этом пользователи пока не могут перенести сделки из веб-версии кошелька в мобильную версию. Однако в компании уже активно работают над решением этой проблемы.

Стоит отдельно отметить, что компания выделила функцию денежных переводов. За последнее время в мире появилась масса сервисов по международным переводам (WorldRemit, Azimo etc.), и пользователи уже начали забывать, что переводы являются одной из основных функций PayPal. Фокус лишь на одной основной функции дает новым проектам определенное преимущество, и сейчас PayPal старается вернуть себе свои позиции⁴⁴. Также очень вероятно, что в скором времени компания внедрит функционал p2p или микрокредитования.



MasterCard продолжает глобальное внедрение своего сервиса **MasterPass**. В июне сервис был представлен в Сингапуре, первой стране Юго-Восточной Азии, где будет функционировать новый сервис. Данная технология позволяет объединить все основные способы оплаты, начиная от пластиковых карт и заканчивая электронными кошельками, и дает пользователям возможность совершать платежи из любой точки мира одним касанием. С помощью одного клика (или тапа в случае с мобильными устройствами) пользователи могут получить доступ ко всем своим картам и цифровым кошелькам без необходимости каждый раз вводить платежную информацию. Это значительно ускоряет процесс совершения покупок. Пользователи из США, Великобритании, Канады, Австралии, Новой Зеландии, Италии и Китая уже могут испытать на себе преимущества сервиса⁴⁵.

Немецкий банк **Fidor** стал первым банком в мире, интегрировавшим в свою систему протокол по денежным переводам от компании **Ripple Labs**. Клиенты банка смогут мгновенно отправить деньги в любой валюте в любых объемах через различные продукты банка по очень низкой цене. Будет крайне интересно понаблюдать, какой эффект окажет данное нововведение на другие банки.



«Ripple позволяет нам мгновенно и надежно отправлять средства в любую точку мира без дополнительных затрат и через те же самые продукты и интерфейсы, которые клиенты нашего банка используют каждый день» — говорит CEO Fidor Bank AG Маттиас Кронер. С точки зрения бизнеса, Fidor также будет использовать протокол Ripple для внутрибанковских платежей между немецкими банками и партнерами в других странах, чтобы снизить затраты, связанные с урегулированием и валютными рисками. CEO Ripple Крис Ларсен говорит: *«Как новатор и лидер в банковской индустрии Fidor использует Ripple, чтобы задать планку новым стандартам того, каким должен быть банк и как он должен обслуживать своих клиентов»*⁴⁶. Возможно, уже в скором времени мы увидим Ripple в кошельке от Fidor Bank Russia, сообщество которого (community.fidor.ru) было запущено в начале апреля.

44 <http://techcrunch.com/2014/05/15/paypal-updates-its-account-pages-to-look-more-mobile-less-old-school/>

45 <http://paymentmagnates.com/corporate-news/mastercard-launches-masterpass-in-singapore>

46 <http://www.coindesk.com/fidor-becomes-first-bank-to-use-ripple-payment-protocol/>

7. P2P, мобильные платежи и трансграничные переводы

По оценкам агентства **Gartner**, объем мирового рынка мобильных платежей в 2013 году составил около 235 миллиардов долларов США, что на 44% больше по сравнению с предыдущим годом. К 2017 году показатель вырастет втрое, до отметки в 721 миллиардов долларов США.



По подсчетам американского исследовательского агентства **Javelin Strategy & Research**, в 2013 году услугами мобильных платежей и переводов воспользовались 43% владельцев мобильных телефонов. К концу 2014 года показатель может вырасти до 48%.

В Великобритании за год число транзакций с помощью мобильных приложений выросло вдвое. Если в 2012 году за неделю банковскими приложениями пользовались 9,1 миллионов раз, то в 2013 году — 18,6 миллионов. Уже в этом году банковскими приложениями будут пользоваться около 20 миллионов раз в неделю, к 2016 году цифра может вырасти вдвое.

Мобильные платежи стали самым быстрорастущим способом оплаты в Китае. По данным Народного банка Китая, за 2013 год объем рынка мобильного банкинга вырос на 317% по сравнению с 2012 годом — до 1,59 триллионов долларов США. Рынок мобильных платежей без учета банков уже достиг отметки в 200 миллиардов долларов США (за год вырос в 8 раз).

Важную роль в расширении рынка играет онлайн-торговля. Объемы онлайн-продаж по результатам 2013 года оцениваются приблизительно в 41 миллиард долларов США. К 2017 году сумма покупок, сделанных через мобильные устройства, может перевалить отметку 100 миллиардов долларов США⁴⁷. Не последнюю роль тут играют и новые игроки, такие как Starbucks (5 миллионов транзакций в неделю).

P2P платежи: гиганты на подходе

Главной новостью второго квартала 2014 года в сфере p2p-платежей и переводов стала новость о том, что **Facebook** серьезно настроен на внедрение денежных переводов и подал заявку на получение e-money лицензии в Ирландии. Financial Times сообщает, что еще в декабре Facebook провел несколько раундов переговоров с рядом известных платежных стартапов, таких как TransferWise, Moni Technologies и Azimo.

Ряд экспертов, однако, сходятся во мнении, что компания пока что просто исследует рынок, пытаясь понять, как выстроить новый для себя бизнес. Ходили слухи, что компания также пыталась нанять CEO Azimo Майкла Кента. Как мы видим теперь, Майкл остался в Azimo, и Facebook сумел переманить Дэвида Маркуса (об этом писалось в разделе E-Wallets). Этот факт говорит о том, что компания твердо намерена укрепиться в сфере платежей. Для Facebook это отличная возможность приобрести новые источники дохода, не основанные на рекламе. Сегодня практически весь доход компании приносит контекстная и другие типы рекламных компаний. Помимо диверсификации доходов, компания сможет удовлетворить различные ожидания от различных групп потребителей.

Помимо ПК и мобильной версии, самой вероятной платформой для внедрения платежей может стать недавно приобретенный (за 19 миллиардов долларов США) Whatsapp. Сразу после сделки Марк Цукерберг заметил, что сумма, потраченная Facebook на приобретение Whatsapp, не так уж велика, и скоро компания может стоить гораздо больше. Уровень проникновения Whatsapp крайне глубок (500 миллионов активных пользователей),



47 <http://kommersant.ru/doc/2479472>

даже в тех странах, где сам по себе Facebook все еще не очень популярен⁴⁸.

Американский **U.S. Bank** добавил функцию P2P-платежей, в реальном времени основанную на технологии PEP+ от Fiserv. Пользователи смогут совершать мгновенные платежи, запрашивать средства, а также отправлять персонализированные цифровые гифт-карты вместе с платежами. U.S. Bank стал первым крупным банком в США, внедрившим подобный функционал, который также может использоваться через мобильные устройства⁴⁹. Исследование, проведенное компанией Fiserv, показало растущий спрос среди клиентов банков на функции p2p-платежей. 79% респондентов ответили, что были бы заинтересованы в использовании p2p-платежей, если бы такую услугу предоставлял их банк.

Британские банки не отстают от американских и недавно анонсировали внедрение функции p2p-переводов. Bank of Scotland, Barclays, Cumberland Building Society, Danske Bank, Halifax, HSBC, Lloyds Bank, Santander и TSB Bank используют технологию под названием Paym. Привязав к своим счетам номера сотовых телефонов, пользователи могут совершать мгновенные p2p- и p2b-платежи. на данный момент доступ к подобного рода платежам уже имеют 20 миллионов клиентов банков⁵⁰. Данный шаг направлен на борьбу с растущей конкуренцией в сфере мобильных денег со стороны сотовых операторов, ритейлеров и fintech компаний⁵¹.



Крупнейший американский ритейлер **Walmart** также начал предоставлять услуги p2p-платежей. Люди могут не посещать банковские отделения, но около 80% американцев регулярно посещают Walmart. Продукт **walmart-2-walmart** позволяет покупателям отправлять средства другим посетителям сети в более чем 4000 магазинов по всей стране. Помимо традиционных игроков таких, как Western Union (новый сервис позволяет сэкономить более 50% в сравнении с WU), услуга представляет опасность для молодых игроков рынка, таких как PayNearMe, о котором мы писали в предыдущем отчете. Покупатели могут отправить до 50 долларов США за 4,50 доллара США и до 900 долларов США за 9,50 долларов США. В компании также заявляют, что новая услуга — это отличная альтернатива для населения, не имеющего счетов в банках и в случае проблем со средствами традиционно полагающихся на краткосрочные займы⁵².

Безусловно, данная услуга не слишком-то удобна, так как пользователям все равно нужно идти в отделение (магазин), да и стоимость, хоть и ниже, но не сравнима со стоимостью переводов, которую предоставляют молодые стартапы игроки рынка p2p-переводов, такие как, к примеру, Venmo.

Трансграничные переводы привлекают все больше внимания

Сервис международных p2p-переводов **TransferWise**, предлагающий возможность отправки сумм с комиссией в 10 раз ниже стоимости банковских услуг, получил 25 миллионов долларов США. Раунд возглавил сэр **Ричард Брэнсон**, а в числе прочих инвесторов выступили фонды Valar Ventures Питера Тилля, IA Ventures, Index Ventures, TAG и Kima Ventures. С момента запуска в начале 2011 года общая сумма вложений в проект составила 33 миллиона долларов США. Ключевым инвестором раунда



48 <http://techcrunch.com/2014/04/14/facebook-emoji-whatsapp-remittance/>

49 <http://www.mobilepaymentstoday.com/news/us-bank-adds-real-time-p2p-payments-using-fiserv/>

50 <http://www.bbc.com/news/business-27192079>

51 <http://www.finextra.com/news/fullstory.aspx?NewsItemID=25823>

52 <http://www.forbes.com/sites/clareoconnor/2014/04/17/walmart-unveils-walmart-2-walmart-money-transfer-service-between-its-stores-with-euronet/>

А в мае 2013 года также выступил Питер Тиль. Несколько месяцев назад уровень обработанных транзакций TransferWise достиг 1 миллиарда фунтов стерлингов (125 миллионов фунтов стерлингов в мае 2013 года)⁵³.



Новые инвестиции команда TransferWise намерена потратить на агрессивное маркетинговое продвижение, расширение команды и запуск новой рекламной кампании, цель которой — «подвинуть» крупные банки на рынке процессинга электронных платежей. «Мы собираемся использовать эти деньги, чтобы возглавить движение против скрытых банковских сборов и показать существующую проблему более широкой аудитории. Это возмутительно, что в своей рекламе они (банки) заявляют, что их переводы бесплатны, несмотря на часто взимают комиссию до 5% за конвертацию валют»⁵⁴.

Основатели стартапа Таавет Хинрикус и Кристо Каарманн запустили проект несколько лет назад из-за практической необходимости быстро конвертировать различные валюты. Хинрикус получал зарплату в евро, проживая в Лондоне, где в ходу британские фунты стерлингов. Каарманн получал зарплату в фунтах, но должен был выплачивать ипотеку в евро и много времени проводил в Бельгии, где фунты не в ходу. Другим приходилось постоянно искать различные уловки, чтобы не переплачивать комиссию банкам за обмен валюты и не терять разницу за счет колебаний курса. Так и появилась идея упростить расчеты через собственный процессинговый стартап. Проект TransferWise позволяет быстро провести обмен валют с зачислением денег на счет в евро или фунтах стерлингов в зависимости от страны получателя. Происходит это по выгодному курсу и без скрытых процентных отчислений⁵⁵.



Другой британский B2B-проект **The Currency Cloud (ТСС)**, позволяющий интегрировать свой API другим компаниям, заинтересованным в дешевых международных переводах, привлек раунд В в 10 миллионов долларов США от Atlas Venture, Anthemis Group, Notion Capital, XAnge Private Equity и Silicon Valley Bank. CEO Майк Лавен заявил, что планирует использовать привлеченные средства для международной экспансии. Сегодня платформа обрабатывает более чем 400 миллионов долларов США платежей в месяц.

Примечательно, что услугами ТСС пользуются такие проекты, как вышеупомянутый TransferWise, Moni Technologies, Azimo, Payoneer, Kantox и Fidor Bank⁵⁶. На сегодня через облачный сервис компании уже прошло платежей более чем на 5 миллиардов долларов США.

«В то время как 85% международных платежей идут через банки, все больше и больше компаний в настоящее время обращаются к нам, чтобы обеспечивать свои собственные потребности в международных платежах», — говорит Майк.

«В отличие от других поставщиков платежных услуг, мы делаем трансграничные платежи прозрачными и простыми».

Всего на сегодняшний день компания привлекла 17 миллионов долларов США с момента основания в 2012 году⁵⁷.



Компания **peerTransfer** была основана с целью решения проблемы международных переводов для растущего международного сообщества студентов в США. Платформа позволяет осуществлять любые платежи, связанные с обучением студентов в их родной валюте. Компания позволяет студентам экономить на высокой стоимости международных

53 <http://techcrunch.com/2014/04/14/you-know-whats-cool/>

54 <http://techcrunch.com/2014/06/09/cheeky-transferwise/>

55 <http://siliconrus.com/2014/06/transferwise/>

56 <http://techcrunch.com/2014/04/15/the-currency-cloud-an-api-based-money-mover-raises-another-10m/>

57 <http://venturebeat.com/2014/04/15/the-currency-cloud-gets-10m-to-shuttle-your-payments-across-international-borders/>

переводов и предлагает льготные курсы конвертации валют. Сегодня платформа поддерживает более чем 95 валют с возможностью внесения средств в более чем 225 странах мира. Внесение средств может осуществляться различными способами такими, как через банковскую карту, электронный кошелек, онлайн счета или банковский перевод.

«Мы считаем, что предоставление выбора для студентов должно быть нормой. Наши комплексные методы оплаты подчеркивают это, поскольку мы постоянно работаем, чтобы предложить семьям наилучшие варианты по оплате за обучение», — отметил Майк Массаро, CEO peerTransfer. «Возможности, которые мы предоставляем, в сочетании с нашей высококлассной службой поддержки клиентов и самые лучшие цены в отрасли демонстрируют нашу приверженность более чем 475 учебным учреждениям, с которыми мы работаем, а также студентам и их семьям».

Сервис peerTransfer выходит далеко за рамки простой обработки платежей. Компания помогает кампусам университетов в консультациях и обслуживании студентов во всех аспектах, связанных с финансированием обучения в конкретном учебном заведении. Сегодня компания работает на рынках США, Европы, Канады и Австралии⁵⁸.

Мобильные платежи: вопросы безопасности

Все большие обороты набирает тема безопасности мобильных транзакций. С появлением огромного количества стартапов в сфере платежей резонно возникают вопросы о безопасности использования и транзакций. В настоящем отчете мы посветили отдельный раздел теме аутентификации. Вы сможете найти ее в конце отчета.



Помимо других новинок, на ежегодной конференции **Apple WWDC 2014** была представлена новая iOS8 (официально будет доступна осенью 2014 года). Важным моментом для индустрии мобильных платежей стало открытие API от **The Touch ID** для сторонних разработчиков⁵⁹.

Это означает, что уже в ближайшее время большинство мобильных кошельков, мобильных банков и других приложений будут иметь аутентификацию по отпечатку пальца хозяина. При этом, технология устроена таким образом, что отпечаток пальца владельца никуда не передается и остается в телефоне, что значительно снижает риски.

Новые возможности были продемонстрированы со сцены на примере авторизации в приложении от **mint.com**. Наиболее вероятно, что новая опция по аутентификации будет предлагаться как опция до того момента, как данный тип аутентификации войдет в обиход⁶⁰.

Всего лишь несколькими часами позже производитель mPOS решений, компания **CardFlight**, анонсировала использование TouchID в своем продукте **SwipeSimple** (включает в себя донгл для приема платежей с карт, платежный шлюз и бэк-энд аналитическую систему). Использование новой опции аутентификации позволит продавцам заходить в систему, не используя традиционные логин и пароль. CardFlight представит новую систему осенью на первой конференции **FinDEVr** в Сан-Франциско⁶¹.

Bank of America также выказал интерес в интеграции Touch ID в свой мобильный банк. *«Мы постоянно изучаем новые возможности такие, как TouchID, и работаем с различными*

58 <https://www.peertransfer.com/pT/articles/peertransfer-expands-international-debit-credit-card-payment-methods-allowing-international-students-to-pay-tuition-and-fees-in-their-local-currency-from-95-countries>

59 <http://techcrunch.com/2014/06/02/apple-touch-id/>

60 http://www.netbanker.com/2014/06/apple_touches_off_first_wave_of_mobile_banking_biometrics.html

61 <http://finovate.com/2014/06/cardflight-to-use-apples-touch-id-to-give-merchants-an-easy-way-to-sign-into-mobile-pos-app.html>

производителями, стараясь усовершенствовать свои продукты, делая процесс пользования ими более простым, интуитивным и безопасным. Безопасность клиентов является приоритетной задачей, и предоставление различных опций и уровней защиты доступа является ключевым элементом нашей стратегии» — сообщили представители Bank of America (BoA). Стоит отметить, что мобильным банкингом от BoA пользуются более 15 миллионов пользователей, что на 2,4 миллиона больше, чем годом ранее⁶².



По слухам, **PayPal**, ранее уже проинтегрировавший в свою систему по аутентификации через отпечаток пальца с Samsung Galaxy S5, также планирует внедрить TouchID от Apple к моменту выхода новой iOS. Также вероятно, что к осени Apple представит новые приложения с интегрированной системой TouchID от таких компаний как Amazon, Authorize.Net, BrainTree, Citibank, Digital River, HSBC, Square, Stripe и VeriFone. Вполне вероятно, что мы также увидим интеграцию с Alipay от Alibaba, беря во внимание количество потребителей на китайском рынке⁶³.

Мобильные платежи: решения для ритейла и электронной коммерции

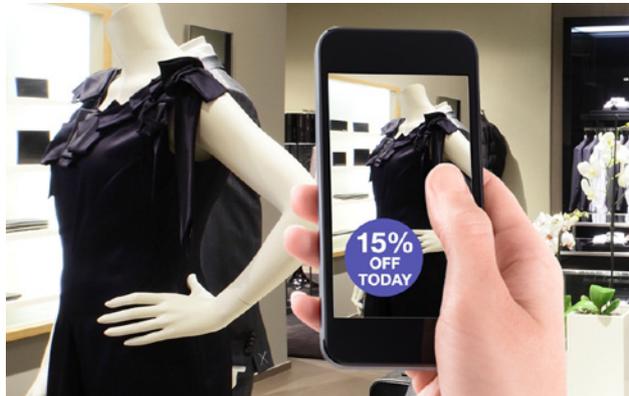


Британская компания **Powa Technologies**, получившая на данный момент инвестиций в размере уже более 100 миллионов долларов США, запустила технологию платежей **PowaTag**, которая позволяет совершать покупки по QR-кодам. В компании уверены, что проект имеет потенциал, сравнимый с Google или Facebook. PowaTag представляет собой мобильное приложение, способное распознавать аудио-метки и QR-коды. Потребители могут покупать товары непосредственно с помощью своих мобильных телефонов, сканируя логотипы и коды PowaTag на рекламных щитах, в магазинах, журналах, в теле-рекламе, онлайн-видео и даже на радио. В розничных точках, где принимают такой вид платежа, могут быть установлены Bluetooth-маячки. Когда покупатель будет находиться в зоне их действия, приложение уведомит его об этом. Также он получит сообщение, если

⁶² <http://www.bankinnovation.net/2014/06/bank-of-america-explores-touch-id-integration/>

⁶³ <http://www.forbes.com/sites/anthonykosner/2014/06/07/touch-id-will-allow-paypal-and-others-to-compete-with-apples-own-mobile-payments/>

рядом есть товар, которым он интересовался или приобретал ранее. Если пользователь решит, что эта покупка ему нужна, то сможет осуществить ее нажатием кнопки «Купить сейчас» в приложении PowaTag App на экране мобильного телефона, смартфона или планшета, работающего на платформе Android или iOS. Как только клиент установил приложение и зарегистрировался в нем, вся личная информация, в том числе адрес доставки и платежные реквизиты, добавляются в его профиль, поэтому уточнять данные каждый раз при покупке не нужно. После сканирования кода денежные средства моментально списываются со счета покупателя в пользу продавца.



В качестве основного преимущества такой технологии для брендов и розничных компаний создатели называют то, что она стимулирует клиентов делать спонтанные покупки здесь и сейчас. Использовать инструмент можно как офлайн, так и онлайн. В компании уверены, что PowaTag произведет революцию в рекламе, позволив брендам общаться со своей целевой аудиторией и клиентами. Кроме того, ритейлеры смогут получать возврат инвестиций и расходов (ROI) на рекламу в режиме реального времени.

Powa взимает 25 пенсов или 0,1% от объема каждой транзакции. На сегодняшний день в проект включились 240 фирм по всему миру, в том числе, Universal Music и Carrefour. Кроме крупных ритейлеров, приложение начали использовать несколько благотворительных организаций, взнос в которые с помощью PowaTag в настоящее время можно осуществить бесплатно⁶⁴.

Спустя всего лишь год после запуска мобильного платежного решения на основе QR-кодов, люксембургская компания **DigiCash** представила новое решение **DigiCash Beacon**, которое тестируется ритейлерами-участниками проекта в последние несколько недель. Проект позволяет потребителям использовать телефоны и смартфоны для оплаты покупок непосредственно со своих банковских счетов в рамках системы переводов SEPA (SEPA credit transfer, SCT), на которую к 1 февраля этого года перешли все банки 34 стран Единой зоны платежей в евро. В Люксембурге платежи с помощью DigiCash пока поддерживали банки BCEE, POST и BIL.

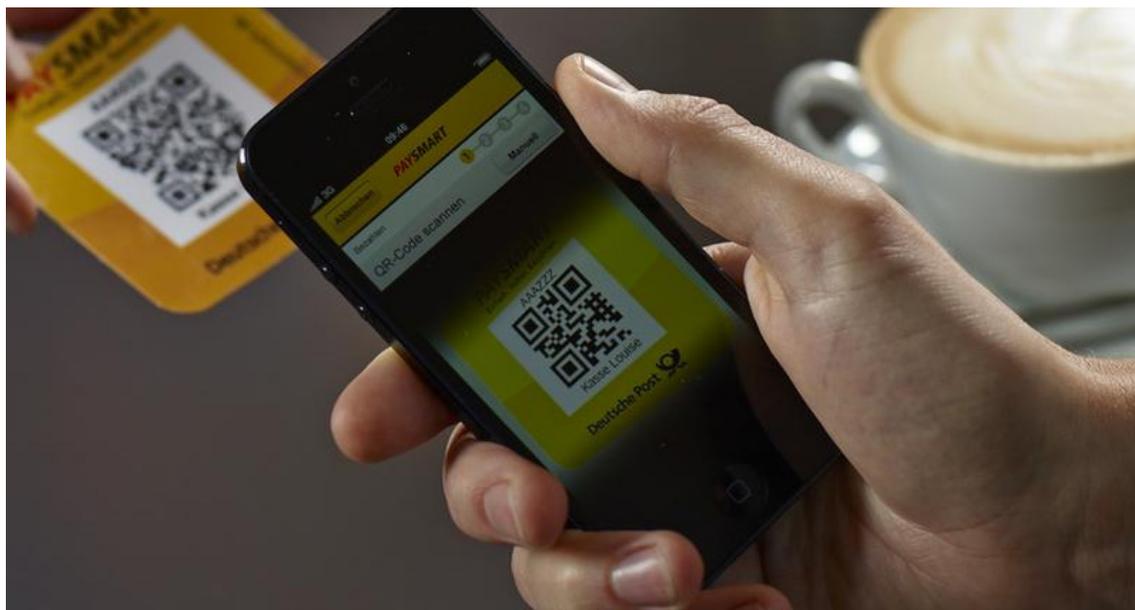


Клиенты этих банков, используя приложение, могут расплачиваться в магазинах, где установлены устройства DigiCash Beacon. Устройства работают на технологии Bluetooth Low Energy, а также поддерживают NFC-платежи и QR-коды. Эти три элемента содержат один и тот же объем информации и дополняют друг друга, разница лишь в варианте выбранного клиентом доступа к данным. Поднося телефон к установленному компанией маяку, покупатель видит на экране детали операции и может подтвердить платеж, введя пин-код. Стандартное ограничение операций в приложении составляет 2500 евро в неделю. При этом ритейлеры, участвующие в проекте, принимают платежи как в физических торговых точках, так и через каналы электронной коммерции.

В дальнейшем DigiCash планирует выход на международные рынки. Благодаря SCT клиенты европейских банков, выезжая в другую страну, не чувствуют разницу между трансграничным и внутренним переводом. Широкомасштабное внедрение решения в случае его

64 <http://futurebanking.ru/post/2462>

успешного тестирования начнется во второй половине этого года. Ожидается, что к концу года количество корпусов Digicash Beacon выйдет на промышленный уровень⁶⁵.



Национальный немецкий почтовый оператор **Deutsche Post** запустил мобильный кошелек Pausmart. Сервис позволяет расплачиваться в магазинах, ресторанах, кафе, такси и в других компаниях без использования пластиковых карт и наличных. Расплачиваясь на кассе, пользователь сканирует своим смартфоном QR-код, присвоенный торговой точке, вводит сумму платежа, размер чаевых (по желанию) и подтверждает платеж.

Программа считывает полученную информацию и передает ее платежному оператору. Мобильный телефон в данном случае служит только средством для аутентификации пользователя и подтверждения транзакции. Денежные средства списываются с банковского счета клиента и зачисляются на счет продавца. Последнему, в свою очередь, для проведения операции не нужен даже платежный терминал. Чтобы начать принимать платежи подобным способом, торговец должен зарегистрироваться на сайте и получить бесплатный стартовый пакет, включающий индивидуальный QR-код. Кроме того, Pausmart позволяет проводить маркетинговые акции. Когда пользователь сервиса находится на расстоянии примерно 300 метров от торговой точки, ему на телефон приходит сообщение с предложением получить купон или скидку. При покупке они автоматически учитываются в сумме чека. Клиенты, которые не хотят получать подобные уведомления, могут отключить эту функцию в настройках. В настоящий момент сервис доступен жителям Кельна и Бонна, но в дальнейшем Deutsche Post планирует распространить его по всей Германии⁶⁶.

65 <http://futurebanking.ru/post/2473>

66 <http://futurebanking.ru/post/2457>

8. Онлайн кредитование

Онлайн кредитование остается самой востребованной сферой FinTech. Согласно отчету, представленному **Foundation Capital**⁶⁷, к 2025 году через p2p- и другие платформы ежегодно будет выдаваться до **1 триллиона долларов США** кредитов. Большинство кредитов будут обеспечиваться сегодняшними игроками рынка, такими как Lending Club, Funding Circle, Prosper, Zopa, OnDeck и т.д.



Foundation Capital делает прогнозы, исходя из анализа потенциала рынка. Только Prosper и Lending Club в 2013 году выдали кредитов на 2,4 миллиарда долларов США, что выглядит достаточно внушительной суммой, если не проводить сравнение с 3,2 триллиона долларов США объемов кредитных продуктов банков, кредитных карт и других традиционных игроков индустрии.

Очевидно, что онлайн-кредитование обладает массой преимуществ таких, как эффективность, стоимость и многие другие. Например, типичный P2P-кредитор имеет преимущество по цене в сравнении с традиционными финансовыми институтами в 400 базисных пунктов (4 процентных пункта). Экономия, главным образом, происходит от отсутствия расходов на содержание отделений и расходов по регулированию (FDIC страхование в США).

Разница в 4 процентных пункта обеспечивает мощный финансовый стимул перемещать кредиты от менее эффективного рынка к более эффективному: если бы вам пришлось выбирать между кредитом со ставкой в 8% и кредитом со ставкой в 4%, то очевидно выбор бы пал на кредит со ставкой 4%. Но более вероятно, что выбор бы был между 8% и 6%, так как 2% стали бы прибылью онлайн платформы. Это и объясняет такой бурный интерес инвесторов к стартапам в сфере кредитования.

Если новая индустрия не станет жертвой различных несчастий, таких как чрезмерное регулирование, вопросы безопасности и т.п., то в скором времени новые игроки будут представлять собой мощную конкурентоспособную альтернативу любому игроку рынка традиционного кредитования⁶⁸.

67 <http://www.foundationcapital.com/marketplace-lending.php>

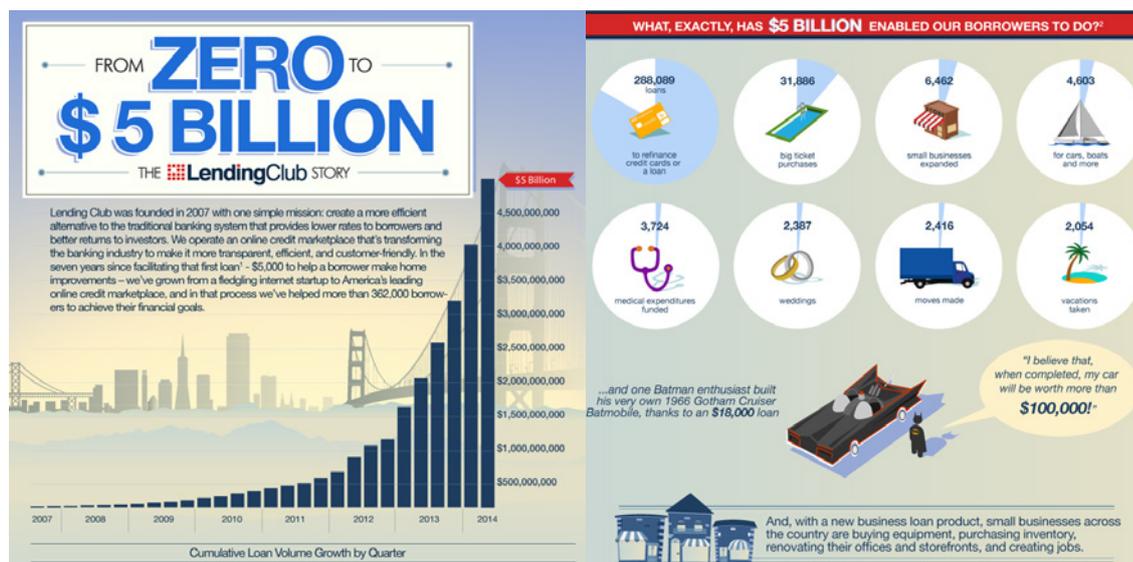
68 <http://venturebeat.com/2014/05/05/dozens-of-p2p-lenders-will-hand-out-1-trillion-in-2025-vc-predicts/>

P2P-кредитование: новые рекорды

В апреле стало известно о привлечении нового раунда финансирования компании **Lending Club** в размере 115 миллионов долларов США от T. Rowe Price Associates, Inc., Wellington Management Company, LLP, BlackRock и Sands Capital в капитал компании и 50 миллионов долларов США в долговое финансирование. Помимо этого, Lending Club объявил о приобретении компании Springstone Financial за 140 миллионов долларов США.

Springstone предоставляет доступные варианты финансирования для потребителей, ищущих варианты финансирования частного образования и медицинских процедур через сеть из более чем 14 000 школ и медицинских учреждений.

«Приобретение Springstone значительно расширяет спектр наших услуг для наших клиентов», — говорит CEO Lending Club Рено Лапланш. — «Родители, желающие профинансировать образование своих детей, и пациенты различных медицинских учреждений теперь будут иметь доступ к кредитам на Lending Club и смогут извлечь свою выгоду из доступных и прозрачных займов».⁶⁹



На конец второго квартала 2014 года Lending Club суммарно выдал кредитов на 5 миллиардов долларов США. Лишь во втором квартале 2014 года компания выдала кредитов на 1 миллиард долларов США. Начиная с основания компании в 2007 году, Lending Club ежегодно удваивает объемы по выдаче кредитов.

«Это важная веха подводит нас еще на шаг ближе к нашей главной цели: полной трансформации банковской системы», — говорит Рено Лапланш. — «Мы верим, что сможем сделать систему более экономически эффективной, более прозрачной и более удобной для клиента, и мы готовы предложить выгодные продукты, которые помогут людям достичь своих финансовых целей».⁷⁰

Генеральный партнер Foundation Capital Чарльз Молдоу также заявил: «Это важная веха не только для Lending Club, но и для всего рынка онлайн кредитования, и я считаю, что это только начало: в настоящее время лишь 2% доходов от кредитования во всех вертикалях генерятся игроками онлайн рынка».⁷¹

Добавление новых услуг в портфель Lending Club выглядит еще одним шагом в сторону эволюции компании в «современный банк». Традиционные банки все больше пренебре-

69 <http://techcrunch.com/2014/04/17/lending-club-raises-115m-in-debt-and-equity-buys-financing-company-springstone-financial-for-140m/>

70 <https://www.lendingclub.com/public/lending-club-press-2014-07-08.action>

71 <https://www.lendingclub.com/public/lending-club-press-2014-07-08.action>

гают потребностями значительной части населения как в бизнес, так и в личных нуждах. Альтернативное кредитное пространство накаляется, игроки растут быстрыми темпами и инвесторы делают крупные ставки. И если традиционные банки умны, многие из новых игроков рынка должны рассматриваться как потенциально лакомый вариант для приобретения. Однако Lending Club уже давно присматривается к варианту с IPO, которое мы, возможно, увидим в недалеком будущем.

В июне появилась информация о том, что Lending Club нанял Morgan Stanley и Goldman Sachs для обеспечения поддержки в подготовке к предстоящему IPO (компания может привлечь более 500 миллионов долларов США). Wall Street Journal сообщает, что компания будет готова к проведению первичного публичного размещения во второй половине 2014 года⁷². Приблизительная оценка Lending Club на последнем раунде финансирования была около 4 миллиардов долларов США. Среди инвесторов компании такие фирмы, как Google Capital, Foundation Capital, Kleiner Perkins Caufield & Byers, Union Square Ventures, Canaan Partners, Norwest Venture Partners, Morgenthaler Ventures, T. Rowe Price, BlackRock и SVB Financial⁷³.

С ростом компаний вроде Lending Club у инвесторов появилась потребность в качественном отборе объектов для вложения средств и систематизирования своих действий на рынке. Авторы проекта **Lending Robot** изначально разрабатывали решение для автоматизации собственных инвестиций в Lending Club. Однако растущая популярность коллективного кредитования убедила их в необходимости предоставить доступ к сервису и другим. По замыслу, проект должен помочь кредиторам выдать, а заемщикам получить необходимые деньги на подходящих условиях.

«Мы тратили слишком много времени в поисках инвестиционных возможностей на Lending Club, и в итоге, слишком много денег оставалось незадействованными. При этом, мы понимали, что многие кредитные продукты исчезают за секунды», — рассказывают создатели проекта. — «Когда мы начали создавать Lending Robot, то предполагали, что некоторые пользователи не хотят проводить собственные исследования и разрабатывать инвестиционную стратегию. В то же время мы видели, что многие хедж-фонды перехватывали некоторые кредиты очень быстро. Так что мы не предлагаем услуги инвестиционного консультанта и не говорим людям, что они должны делать. Но мы хотим помочь им принять лучшее решение».

Lending Robot находит и фиксирует новые кредитные предложения, как только они поступают на платформу. Сервис не рассматривает старые кредиты, а предлагает только новые варианты, как только они становятся доступными. Кредитные предложения на Lending Club фиксируются в течение 30 секунд после их публикации. Это позволяет активным заемщикам найти лучшие и максимально удобные для них варианты. Пользователи обычно не в состоянии смотреть на каждое предложение и отбраковывать его, если оно не подходит по какому-либо критерию, например, если им не нравятся условия возврата денег. Автоматизация помогает успешно и быстро решить эту проблему. В настоящее время сервис доступен для всех желающих.

Пользователи Lending Robot могут определять, какие кредиты они не хотят видеть. В числе доступных фильтров: кредитные линии, индивидуальные запросы, популярные кредиты, сумма займа, соотношение максимально возможного долга к доходам заемщика, государственные облигации, цели займа, сроки возврата. Сервис присылает пользователям ежедневный отчет о деятельности и позволяет инвесторам изменить свои инвестиционные критерии и установленные фильтры в любое время. *«Мы следим за статусом кредита: если он просрочен, снимаем информацию, если выдан нашему клиенту, взимаем комиссию с пользователя, который получил данное предложение. Продукт очень удобен для людей, которые хотят сэкономить время», — отмечают разработчики решения*⁷⁴.

72 <http://online.wsj.com/articles/lending-club-has-started-process-of-going-public-1403890688>

73 <http://www.bizjournals.com/sanjose/news/2014/06/30/lending-club-takes-first-steps-toward-ipo.html>

74 <http://futurebanking.ru/post/2506>

Второй крупнейший игрок на рынке p2p-кредитования США после Lending Club **Prosper** привлек очередной раунд на сумму 70 миллионов долларов США. Лид-инвестором выступила компания Francisco Partners, к которой присоединились Phenomen Ventures (PV) Дмитрия Фальковича вместе с Institutional Venture Partners (IVP), при этом, оценка компании в ходе раунда составила около 650 миллионов долларов США. С 2005 года компания привлекла уже 189,9 миллионов долларов США, среди инвесторов — BlackRock, Sequoia Capital, Accel Partners, глава совета директоров Google Эрик Шмидт и др.⁷⁵

Ежемесячный оборот сделок на Prosper в размере 9 миллионов долларов США в начале прошлого года вырос до 100 миллионов долларов США в апреле 2014 года. В прошлом месяце проект достиг 1 миллиарда долларов США в общем объеме выданных платформой кредитов, планируя повысить эту цифру до 2 миллиардов долларов США уже в этом году. Компания была запущена в 2005 году и сегодня имеет 110 сотрудников и 2,1 миллиона клиентов. CEO компании Аарон Вермут говорит: «Мы, как AirBnB, для денег». Он также заявил, что 50 миллионов долларов США будут использованы на развитие бизнеса, а оставшиеся 20 миллионов долларов США на обратный выкуп акций⁷⁶.



Британский аналог LendingClub и Prosper компания **Zopa** также достигла важной вехи в развитии. Компания выдала более 100 000 индивидуальных кредитов более чем 52 000 активным заемщикам на сумму более чем 27 миллионов фунтов стерлингов с момента основания компании в 2005 году. 43 000 займов были выданы для покупки автомобилей, что означает, что каждая из 727 машин в Британии была профинансирована с помощью Zopa. 20 400 займов были взяты с целью улучшения условий жизни — ремонта, покупки мебели и т.п. Более 20 000 кредитов было взято с целью рефинансирования имеющихся долгов.

«Финансирование 100 000 кредитов — это фантастическое достижение для Zopa, которое стало возможным только благодаря нашим клиентам, которые готовы пробовать альтернативные варианты кредитования, минуя банки. Мы гордимся тем, что помогаем обычным людям финансировать крупные покупки, такие как автомобили, ремонт и обустройство дома либо же погашение существующих долгов. Также наша платформа отлично подходит для финансирования событий, которые случаются не так часто, а порой и раз в жизни, таких как праздники, свадьбы или даже приобретение различных произведений искусств. Самое главное это то, что наши заемщики получают кредиты на отличных условиях, великолепный клиентский сервис и возможность досрочного погашения кредита без дополнительных штрафов. Мы не планируем тратить столько же времени на достижение

75 <http://kommersant.ru/doc/2465262>

76 <http://venturebeat.com/2014/05/05/prosper-reels-in-70-million-for-peer-to-peer-consumer-loans/>

уровня в 200,000 клиентов, а планируем достичь его уже в течении следующих 12 месяцев» — говорит CEO компании Джэйлс Эндрюс⁷⁷.

LANDBAY

Растущая популярность игроков p2p-кредитования порождает собой новые эксперименты. **Landbay** — это p2p-кредитный сервис на покупку недвижимости, под ее залог. Сервис дает возможность кредиторам зарабатывать от 3% до 10% в зависимости от уровня принятого на себя риска. Минимальная инвестиция — 100 фунтов стерлингов. Для заемщиков же новый сервис является отличной и более выгодной альтернативой традиционному ипотечному кредитованию⁷⁸. Сервис был официально запущен в мае 2014 года.

Микрокредитование: актуальность совершенного механизма скоринга

Как у Prosper, так и у Lending Club решение о выдаче кредита тому или иному клиенту принимается на основании его существующего кредитного рейтинга. Безусловно, данный подход снижает риски невозврата, но в то же время значительная часть потенциальной аудитории не может получить займ из-за плохой кредитной истории или ее отсутствия.

Для стартапов по онлайн-кредитованию на рынках развивающихся стран отсутствие какой-либо кредитной истории, либо же плохая кредитная история может стать преградой на пути ведения бизнеса. Поэтому наибольшую популярность сейчас набирают стартапы, предоставляющие краткосрочные микро-займы на срок до 45-90 дней. Для таких компаний разработка альтернативных скоринговых моделей — это ключевой элемент стратегии для успешного функционирования на развивающихся рынках.

Kreditech
BIG DATA | small loans

Базирующаяся в Гамбурге компания **Kreditech** объявила о привлечении 40 миллионов долларов США в рамках раунда В при оценке компании в 190 миллионов долларов США. Этот раунд стал самым большим среди немецких компаний, работающих с инновационными технологиями в сфере финансовых услуг. Основные инвесторы — Värde Partners и Blumberg Capital. Värde Partners специализируется на альтернативных рынках и управляет активами на сумму более 8,5 миллиардов долларов США. Blumberg Capital является венчурным фондом, который инвестирует на ранней стадии в инновационные бизнес-модели.

Дочерние предприятия Kreditech, работающие уже на протяжении двух лет в семи странах, предоставляют микро-займы, оценивая кредитоспособность клиента на основе уникальной скоринговой системы, основанной на принципах Big Data, которая при оценке каждой заявки за считанные минуты обрабатывает до 15 000 статистических и поведенческих переменных. Данные, которые компании используют при анализе заявки, можно разделить на три кластера: поведенческая информация клиента в сети, метаинформация и личная информация, которую предоставляет о себе клиент. Компания планирует направить привлеченные средства на развитие новых продуктов, а также на развитие присутствия на новых рынках⁷⁹.

LendUp

Американский стартап по микро-кредитованию **LendUp**, выходец из инкубатора Y Combinator, привлек 50 миллионов долларов США в долговое финансирование (для финансирования кредитов) от Victory Park Capital. Ранее компания привлекла инвестиции в размере 18 миллионов долларов США от таких инвесторов, как Google Ventures, Data Collective, QED и других. Компания нацелена на рынок

77 <http://www.altfi.com/news/248>

78 <http://techcrunch.com/2014/04/11/landbay-brings-the-p2p-finance-model-to-buy-to-let-in-the-uk/>

79 http://finovate.com/2014/06/kreditech-raises-40-million-in-series-b-round.html?utm_source=feedblitz&utm_medium=FeedBlitzEmail&utm_content=646536&utm_campaign=0

клиентов, в которых не заинтересованы банки и традиционные кредитные организации, чаще всего по причине их не очень хорошего кредитного рейтинга. Первоначально клиенты с низким рейтингом или вовсе без него могут получить кредиты до 250 долларов США.

Основатели компании говорят, что скоринг основан на использовании Big Data, отделяя тех людей, кто заслуженно имеет плохой кредитный рейтинг, от тех, кто попросту стал жертвой системы. Возвращая заемные средства в срок, пользователи зарабатывают определенные баллы и статусы, которые помогают им увеличить суммы и улучшить условия займов в дальнейшем.

LendUp растет на 10–20% ежемесячно. Только в 2014 году компания планирует запуститься в новых штатах каждые 2 недели и рассчитывает выдать более 300,000 кредитов⁸⁰. Удивительно, но это первый продукт на рынке США, нацеленный на огромный сегмент американцев, которым не доступны кредитные продукты как от традиционных банков, так и от таких компаний, как Lending Club.

За последний год рынок микрозаймов в России вырос на 97% — в 3,3 раза больше, чем банковские розничные кредиты. На 1 апреля 2014 года россияне задолжали микрофинансовым организациям 120 миллиардов рублей. Треть из них — уже просроченные займы; процент просроченных возвратов растет опережающими темпами — на 101% за год⁸¹. Одной из причин роста просрочки является отсутствие подробной информации либо же некачественная оценка кредитоспособности заемщика.



Проект **Scorista** — это аналитическое агентство, предлагающее компаниям, специализирующимся на выдаче мелких и средних кредитов, услуги по быстрой и качественной оценке платежеспособности заемщика. Сервис, появившийся в 2013 году, представляет собой SaaS-решение, в основе которого лежат технологии DataMininig, MachineLearning и DataAnalyse. В марте 2014 году эксперты RussianStartupRating присвоили проекту рейтинг А.

Создатели уверяют, что проблемы российского рынка микрокредитования связаны с механизмом оценки заемщиков. *«Отстройка системы скоринга для компании с нуля не только очень сложна технически, но и дорога: ее стоимость составляет от 6 до 10 миллионов рублей. И мы захотели создать понятное и доступное альтернативное решение как для стартапов, так и для уже развивающихся бизнесов»,* — говорит управляющий директор компании Мария Вейхман.



«У микрофинансовых организаций есть две задачи: снизить количество финансовых задолженностей и невозвратов, и при этом выдавать побольше денег. А поскольку их клиенты — это, в основном, люди с плохой кредитной историей и с большим количеством (семь и более) набранных кредитов, то задача МФО сводится к тому, чтобы точно понять, стоит кредитовать того или иного человека, основываясь на той кредитной истории, которую они получили из кредитного бюро. Но не у всех это получается. Интерпретировать кредитную историю в разрезе их нужд очень сложно. В итоге, объем выдачи у микрофинансовых организаций маленький, а показатель невозврата высокий и находится на уровне 30–60%. Поэтому наш бизнес выполняет две функции: с одной стороны, помочь микрофинансовому рынку улучшить операционную деятельность, а с другой — оградить людей, которые принципиально не смогут вернуть кредит, от того, чтобы взять таковой», — говорит CEO компании Иван Третьяков.

Компания учитывает как традиционный кредитный рейтинг заемщика, так и альтернативные источники, такие как социальные сети. Оцениваются такие параметры, как количество постов, число друзей, активность человека в соцсетях, информация о том, в каких группах человек состоит. В компании уверяют, что социальные сети — это лишь дополнительный

⁸⁰ <http://techcrunch.com/2014/04/28/lendup-raises-50-million-to-disrupt-payday-lending/>

⁸¹ http://slon.ru/economics/kredity_pod_2800_vozvrashchayutsya-1105423.xhtml

фактор в принятии решения. В большей степени, решения основываются на классических инструментах оценки⁸².

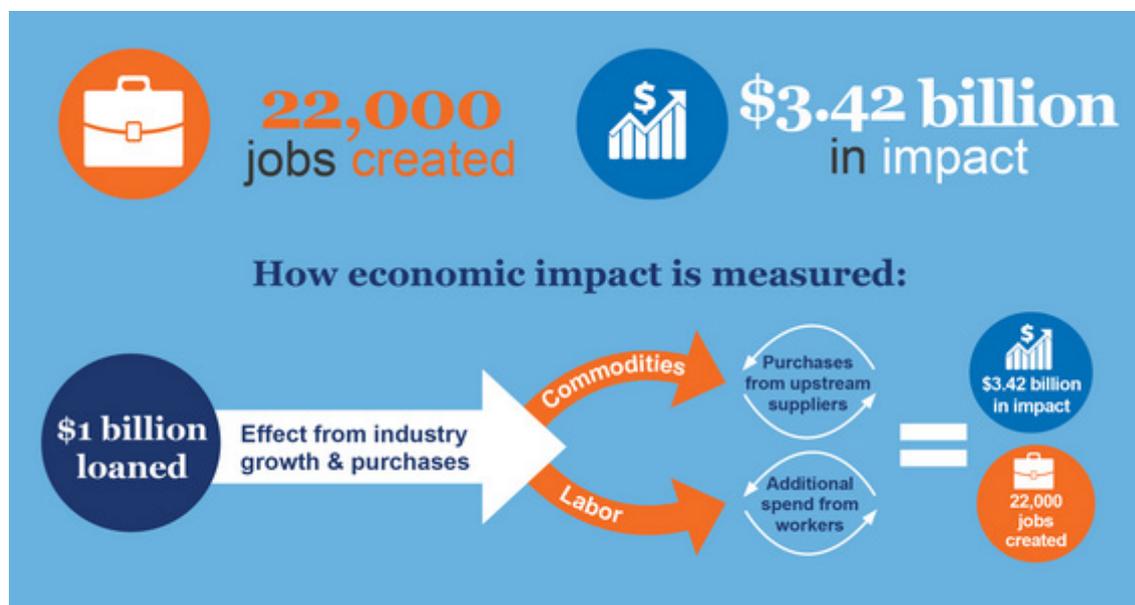


Российский стартап по микрокредитованию для пользователей социальных сетей **Mili.ru** сообщил о достижении уровня в 1 миллион долларов США в выдаче кредитов. Воспользоваться услугами микрокредитования с помощью системы могут только пользователи социальных сетей «ВКонтакте», Facebook и «Одноклассники»: выдаются микрокредиты на сумму от 2000 до 12 000 рублей на срок от трех дней до месяца. По словам основателя проекта Левана Назарова, эффективная ставка по кредиту составляет 1,6% в день, размер среднего кредита в первом квартале 2014 года составил 6000 рублей, а процент невозврата держится на уровне 20%, что ниже, чем у других компаний.

Для получения микрокредита заемщику необходимо заполнить короткую анкету из семи пунктов в салонах операторов-партнеров (что выглядит немного не удобным). После этого повторно получить кредит уже можно в режиме онлайн без необходимости посещения салонов.

Mili.ru использует для оценки кредитоспособности заемщиков федеральные базы, куда заносят людей, не вернувших кредит. Кроме этого, в процессе оценки используется информация о поведении потенциального получателя микрокредита в Интернете (в соцсетях и на других сайтах). По словам Назарова, на протяжении всего 2013 года шла отладка системы Mili.ru, и ее полноценный запуск состоялся лишь в декабре прошлого года. С тех пор рост составляет 30–40% в месяц. Компания планирует выдать кредитов на 11 миллионов долларов США до конца 2015 года⁸³.

Онлайн-кредитование для МСБ оказывает прямое воздействие на экономику



Американский проект по кредитованию МСБ **OnDeck** в своем отчете под названием The OnDeck Impact сообщил, что экономический эффект от деятельности платформы на

82 <http://rusbase.vc/news/rsr-scorista/>

83 <http://siliconrus.com/2014/04/mili-one-million/>

рынке достиг уровня в 3,42 миллиарда долларов США. Исследование показало, данный уровень был достигнут путем выдачи кредитов на сумму в 1 миллиард долларов США. Из каждого 1 доллара США выданного платформой, индустрия генерит 3,42 долларов США через промышленность, цепочки поставок и прибыли от создания рабочих мест. Эти достижения связаны с тем, что кредиты от OnDeck наиболее часто используются для пополнения запасов, приобретения оборудования, HR, а также для управления денежными потоками.

В США было создано более 22 000 рабочих мест как результат того, что владельцы бизнеса получили доступ к жизненно важному капиталу для развития их бизнеса.

В то время как 60% клиентов OnDeck рассматривали варианты заимствования из традиционных источников, причиной № 1 почему в итоге большинство так и не обратилось за данными займами явилось то, что они думали, что процесс займет слишком много времени. В традиционной модели малый бизнес в среднем тратит 26 часов только на поиск и подачу заявки на кредит.

«OnDeck создал такой продукт, который резко снижает затраты на поиски кредитования и поэтому позволяет большему числу предприятий получать доступ к эффективно-му источнику финансирования» — говорит Андреа Геллерт, старший вице-президент по маркетингу компании OnDeck. «Наша цель, состоящая в обеспечении капиталом малого бизнеса, очень важна для общества, поскольку традиционные кредиторы не в состоянии удовлетворить эту потребность. Мы решаем эту проблему с помощью нашей платформы OnDeck Score™ и передовых технологий, что делает доступ к капиталу быстрым и удобным для владельцев бизнеса».

Важной вехой в развитии является новость о том, что американский банк **BBVA Compass**, входящий в крупнейшую в мире банковскую группу BBVA, будет сотрудничать с OnDeck с целью усовершенствования своих механизмов оценки выдачи кредитов малым предприятиям. В частности, банк планирует полагаться на платформу OnDeck Score. Технология позволяет изучить и проанализировать тысячи соответствующих параметров данных, включая социальные данные, чтобы определить, подходит ли заемщик под критерии о выдаче займа⁸⁴. Данная новость определенно важна не только для OnDeck, но и для всех игроков индустрии онлайн кредитования в целом и четко показывает понимание воздействия на индустрию и растущей конкуренции со стороны новых игроков банками.

На сегодняшний день OnDeck раздали 1 миллиард долларов США компаниям в 50 штатах из более чем 700 различных отраслей бизнеса. Средний заем — 40 000 долларов США; максимальный — 250 000 долларов США. Инвесторами компании являются такие видные игроки рынка, как Google Ventures, SAP Ventures, RRE Ventures, Institutional Venture Partners и Tiger Global⁸⁵.



Другой игрок рынка кредитования малого бизнеса компания **Kabbage** привлекла 50 миллионов долларов США в акционерный капитал в раунде D, в дополнение к 345 миллионам долларов США в долговое финансирование (для выдачи кредитов), полученным ранее в этом году. Компания планирует использовать привлеченные средства в двух направлениях. Первое — для продвижения, а также для развития международного присутствия на рынках Великобритании (компания уже начала функционировать), Канады и Азии. Второе — для совершенствования механизма оценки кредитоспособности предприятий, основанной на принципах Big Data. Сегодня система скоринга, помимо традиционных источников, учитывает данные с таких ресурсов, как ebay, PayPal, Amazon, Etsy, Business Checking, Yahoo, Xero, Intuit QuickBooks, Stripe, Sage, Authorize.net, Square и других.

⁸⁴ <http://finovate.com/2014/05/bbva-compass-teams-up-with-ondeck-to-better-score-small-biz-borrowers.html>

⁸⁵ <https://www.ondeck.com/company/in-the-news/press-releases/ondeck-generates-estimated-3b-economic-impact-22000-jobs-nationwide/>

Изначально целью компании были факторинговые услуги для онлайн компаний-продавцов на таких сайтах, как eBay или Etsy. Сейчас компания расширила спектр предоставляемых услуг и рассматривает заявки на кредиты от офлайн-компаний⁸⁶.



На рынке также появились слухи о том, что в скором времени компания предоставит свою платформу, как «white label» решение, для «очень крупного игрока в индустрии финансовых сервисов»⁸⁷.

Ведущим инвестором раунда D выступил SoftBank Capital при участии TCW/Craton, Lumia Capital, David Bonderman, Warren Stephens, UPS' Strategic Enterprise Fund, Peter Thomson's Thomvest, BlueRun Ventures и MDV⁸⁸.

Overcome Cash Flow Gaps. Get Paid Instantly.

Fundbox offers business owners a simple way to fix their cash flow by advancing payments for their outstanding invoices.

Amount	Invoice	Issue Date	Due Date	Clear This Invoice
\$1,067	Tony's World Class Pizza #1123	Jan 15, 2013	Jan 15, 2013	Clear This Invoice
\$3,847	Bruno's Cafe #1087	Jan 15, 2013	Jan 15, 2013	Clear This Invoice
\$4,582	Joe's Construction Store #1022	Dec 23, 2012	Dec 23, 2012	Clear This Invoice
\$371	Define Studios #1026	Nov 29, 2012	Nov 29, 2012	Clear This Invoice

Enter your details or Login

START CLEARING INVOICES

Norton SECURED | BBB ACCREDITED BUSINESS | McAfee SECURE

Fundbox, компания, оказывающая услуги факторинга для МСБ, в новом раунде привлекла 17,5 миллионов долларов США от Khosla Ventures, SV Angel, Викрама Пандита, быв-

86 <http://venturebeat.com/2013/05/14/kabbage-expands-its-loans-business-now-supports-quickbooks/>

87 <http://www.bankinnovation.net/2014/04/kabbage-starts-white-labeling-its-lending-service/>

88 <http://venturebeat.com/2014/05/05/50m-will-help-kabbage-expand-its-small-business-loan-program/>

шего исполнительного директора Citigroup, Тома Глосера, в прошлом исполнительного директора Thomson Reuters, Джея Мандельбаума, бывшего главы департамента по стратегии и развитию бизнеса в JP Morgan Chase, Эмиля Микаэля, старшего вице-президента по развитию бизнеса компании Uber, и других инвесторов.

Большинство счетов имеют срок оплаты в 60–90 дней и бизнес может испытывать серьезные финансовые сложности из-за таких задержек поступления оплаты. Fundbox помогает компаниям избежать кассовых разрывов и получить краткосрочные займы под финансирование своей основной деятельности. Компания больше ориентирована на игроков B2B, нежели B2C. Платформа подключается к используемому компаниями софту и дает возможность автоматически получить заем в размере счета-фактуры, который требуется оплатить⁸⁹.



MAMBU

Глобальная микрофинансовая сеть **Opportunity International** (OI) выбрала облачную платформу **Mambu** в качестве ключевого технологического партнера для запуска своего бизнеса по онлайн-кредитованию МСБ в Китае. Выполняя социальную функцию, OI наиболее заинтересована в покрытии сельских районов страны. Платформа Mambu поможет OI запустить большое разнообразие различных продуктов и услуг для более широкой аудитории и сделать их более эффективными.

Opportunity International является некоммерческой организацией и предоставляет займы для МСБ от 20 000 до 1 миллиона долларов США. В организации работают более 17 000 сотрудников, которые обеспечивают доступ к финансовым услугам 5 миллионам клиентов в 22 странах.

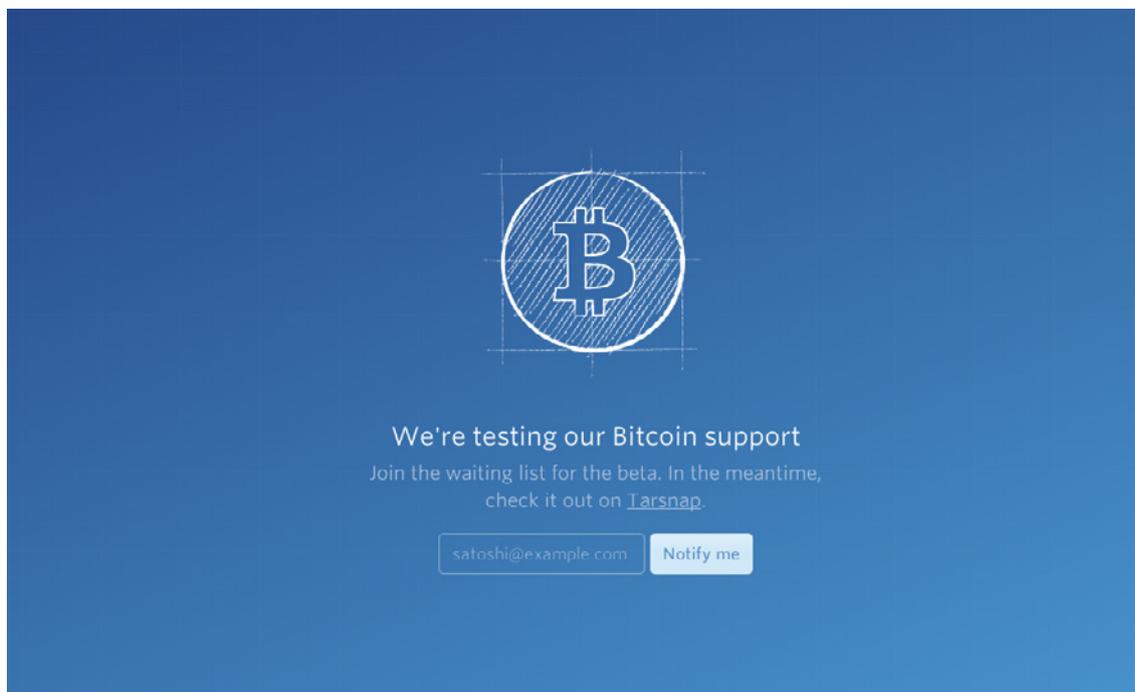
SaaS-платформа позволяет различным финансовым организациям запускать и обслуживать кредитные и депозитные продукты. В настоящий момент Mambu сотрудничает с более чем 100 финансовыми институтами в 30 странах, обслуживая более 1 миллиона аккаунтов⁹⁰.

89 <http://techcrunch.com/2014/04/10/lending-startup-fundbox-raises-17-5m-from-khosla-to-help-smbs-improve-cash-flow/>

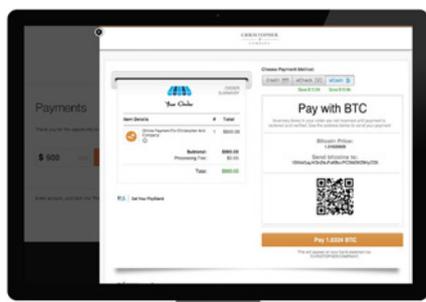
90 <http://finovate.com/2014/05/china-loves-mambu-microfinance-network-picks-cloud-banking-platform-for-sme-lending.html>

9. Онлайн-эквайринг: проще и функциональнее

Самый громкий игрок мировой индустрии онлайн-эквайринга компания **Stripe** предоставила продавцам новую возможность получать средства от продаж напрямую на свои дебетовые карты. Данная мера также объяснима в условиях роста популярности дебетовых карт среди населения США. Начиная с 2000 года, количество платежей, проведенных с помощью дебетовых карт, возросло на 532% на семью⁹¹.



В компании также тестируют возможность приема платежей биткоинами. Компания пока не раскрывает, будет ли она разрабатывать собственный механизм приема платежей либо же заключит партнерство с одним из лидеров отрасли таким, как Coinbase или же Bitpay⁹². Компания также опубликовала пост в своем блоге, высказывая свое мнение о перспективах развития криптовалюты⁹³. Stripe является одним из самых известных выпускников инкубатора Y-Combinator. Недавно президент инкубатора объявил, что CEO Stripe Патрик Колиссон становится одним из партнеров y-combinator⁹⁴.



Тем временем, конкурент Stripe, провайдер по онлайн-эквайрингу PayStand объявил о привлечении финансирования в размере 1 миллиона долларов США от таких инвесторов, как Cervin Ventures, Serra Ventures, Central Coast Angels и TiE LaunchPad, а также о запуске платежного сервиса, который поможет местным торговцам принимать у себя на сайтах виртуальную валюту биткоин, кредитные карты и электронные чеки.

91 <http://www.bankinnovation.net/2014/05/stripe-users-can-now-send-money-to-debit-cards/>

92 <http://recode.net/2014/03/27/stripe-merchants-will-soon-be-able-to-accept-bitcoin-payments/>

93 <https://stripe.com/blog/bitcoin-the-stripe-perspective>

94 <http://techcrunch.com/2014/04/14/y-combinator-adds-four-new-partners-including-stripe-ceo-patrick-collison/>

После того как торговцы интегрируют платежное решение **PayStand**, они смогут не только принимать биткоин-платежи, но и переводить виртуальную валюту на свои биткоин-кошельки или выводить ее и обменивать на наличные денежные средства⁹⁵.



Крупнейший регистратор доменных имен компания **GoDaddy**, которая активно готовится к своему IPO, продолжает добавлять новые функции, дабы разнообразить источники дохода. Компания запустила проект **GetPaid** в партнерстве со Stripe, PayPal и Dwolla. Платежные продукты актуальны для малого бизнеса и должны помочь компании выйти в те сферы, где она еще не присутствует.

GetPaid предложит пользователям, большинство из которых ранее не были вовлечены в сферу электронных платежей, использовать кредитные и дебетовые карты, Echecks (ACH) и переводы PayPal для оплаты не только доменов, но и большинства товаров и услуг. В первую очередь, в качестве клиентов новой платежной системы Go Daddy рассматривает около 9 миллионов домейнеров, которые хоть раз имели дело с компанией в США.

Компания будет предлагать клиентам услуги трех уровней за символическую плату. В перечень услуг будет входить не только оплата доменов и товаров, но и такие специфические сервисы, как отслеживание расходов, интеграция банковских счетов и другие операции.

Напомним, Go Daddy является крупнейшим в мире регистратором доменных имен. GoDaddy Group поддерживает около 30 миллионов доменных имен в крупнейших доменных зонах первого уровня, включая COM, ORG, NET, BIZ, INFO⁹⁶.

Net Element

Разработчик платформ для мобильной коммерции и процессинга онлайн-платежей **Net Element** (NE) привлекает 30 миллионов долларов США от компании Cayman Invest. С октября 2012 года NE торгуется на NASDAQ, рыночная стоимость компании варьируется в районе 100 миллионов долларов США. Компания владеет и управляет международной TOT Group, провайдером мобильных платежей и процессинга транзакций. В состав TOT Group входит Unified Payments, а также компания Artito, платежная платформа для точек продаж, основанная на облачных технологиях. По данным CrunchBase, сумма привлеченных инвестиций в NE — 81,2 миллионов долларов США. В число ее консультантов

варьируется в районе 100 миллионов долларов США. Компания владеет и управляет международной TOT Group, провайдером мобильных платежей и процессинга транзакций. В состав TOT Group входит Unified Payments, а также компания Artito, платежная платформа для точек продаж, основанная на облачных технологиях. По данным CrunchBase, сумма привлеченных инвестиций в NE — 81,2 миллионов долларов США. В число ее консультантов

⁹⁵ <http://techcrunch.com/2014/04/02/paystand-launches-online-payment-service-for-bitcoin-credit-cards-and-e-checks/>

⁹⁶ <http://techcrunch.com/2014/06/30/get-paid-godaddy-links-with-paypal-dwolla-stripe-for-a-mobile-web-payment-service/>

входят чемпион гонок «Формула-1» 1972 и 1974 годов бразилец Эмерсон Фиттипальди, а также известные американские актеры Роберт Дюваль и Джеймс Каан.

Интерес инвесторов к онлайн-платежам легко объяснить. В США их объем составил 243 миллиарда долларов США в год, в России — 11 миллиардов долларов США, причем в США рынок растет на 10% в год, а в России — на 22%, приводит данные McKinsey&Co партнер венчурного фонда Life.SREDA Александр Иванов. При этом, рынок процессинга онлайн-платежей еще не сформирован, и он претерпит еще много изменений, а значит, в этом сегменте будет заключено еще много сделок, отмечает управляющий директор Prostor Capital Алексей Соловьев.

«В США серьезный интерес к платежам проявляют такие компании, как Apple, Facebook, Google, которые, по нашим прогнозам, в течение года перейдут от стадии локальных пилотов к полномасштабному запуску финансовых продуктов», — рассуждает Александр Иванов. Наиболее вероятный сценарий — покупка выросших и технологически развитых участников рынка, говорит он, напоминая о сентябрьской покупке eBay компании Braintree за 800 миллионов долларов США и последний инвестраунд в Square, оцененный в 5 миллиардов долларов США. По его мнению, привлеченных NE инвестиций должно быть достаточно для запуска действительно крупного игрока, а дополнительные 30 миллионов долларов США дают минимум 1–1,5 года запаса роста⁹⁷.

97 <http://www.kommersant.ru/doc/2459912>

10. Краудфандинг и краудинвестинг: уже мейнстрим?

Уникальные возможности, уникальные риски

KICKSTARTER

За время своего существования, платформа **Kickstarter** видела множество инновационных компаний, как успешных, так и нет. Однако самым важным является тот факт, что платформа вывела само понятие краудфандинга практически в мейнстрим.

Facebook полон друзей, ищущих через платформу средства на различные проекты. Горе-музыканты собирают средства через платформу, обратившись к своим фанатам через социальные медиа. Даже религиозные лидеры и те стараются не отставать от тренда. В Италии монах, ответственный за 800-летнюю церковь Святого Франческо в Ассизи, использовал краудфандинг для сбора средств на реставрацию и собрал необходимые 125 000 долларов США. Этот пример хорошо иллюстрирует, насколько социальный сбор средств эволюционировал как тренд.



Интересным примером развития является стартап **Pave**, который помогает студентам собирать через краудинвестинг средства на оплату своего обучения, рефинансирования текущих долгов по учебе и на другие карьерные цели. Инвесторы платформы заинтересованы как в возврате средств, так и в социальной функции проекта. Средняя инвестиция находится на уровне 2500 долларов США; выплата долга привязана к будущему доходу конкретного лица. Разница с другими краудфандинговыми и краудинвестинговыми платформами в том, что инвесторы сфокусированы на человеке, а не на проекте. *«Мы обеспечиваем талантливых миллениалов новой возможностью профинансировать свое обучение либо карьерные начинания. Мы делаем это, позволяя им привлекать средства от успешных и состоявшихся личностей взамен за совсем небольшой процент от их будущего дохода»* — говорит сооснователь проекта Орен Басс⁹⁸.

Но, как и в любой сфере, где присутствуют деньги, находятся и мошенники. PayPal не так давно начал вовлекать создателей проектов на краудфандинговых платформах для того, чтобы те более точно могли понять свои цели и определить, подходит ли их кампания под существующее законодательство или нет.

Мошенничество стало одной из проблем платформы IndieGoGo. Компания столкнулась со случаем мошенничества на 1 миллион долларов США, хотя и гарантировала, что все проекты проходят тщательную проверку. Pandodaily сообщает⁹⁹, что вместо того, чтобы дать адекватную оценку случаю, IndieGoGo попросту удалили гарантию защиты от мошенничества со своего сайта.

Даже законные компании могут иметь неприятные последствия. The Chocolate Room, одно из заведений в Бруклине, столкнулось со сложностями при сборе средств на переезд. Ряд клиентов компании поднял вопрос относительно того, почему он должен участвовать в кампании по переезду организации, которая и так зарабатывает неплохие деньги сама¹⁰⁰.

Платформа IndieGoGo, лишь недавно привлекая 40 миллионов долларов США в раунде

98 <http://www.pymnts.com/news/social-commerce/2014/crowdfundings-unique-risks-2/>

99 <http://pando.com/2014/04/03/after-pando-shows-clear-evidence-of-fraud-on-indiegogo-company-responds-by-deleting-anti-fraud-guarantee/>

100 <http://www.pymnts.com/news/social-commerce/2014/crowdfundings-unique-risks-2/>

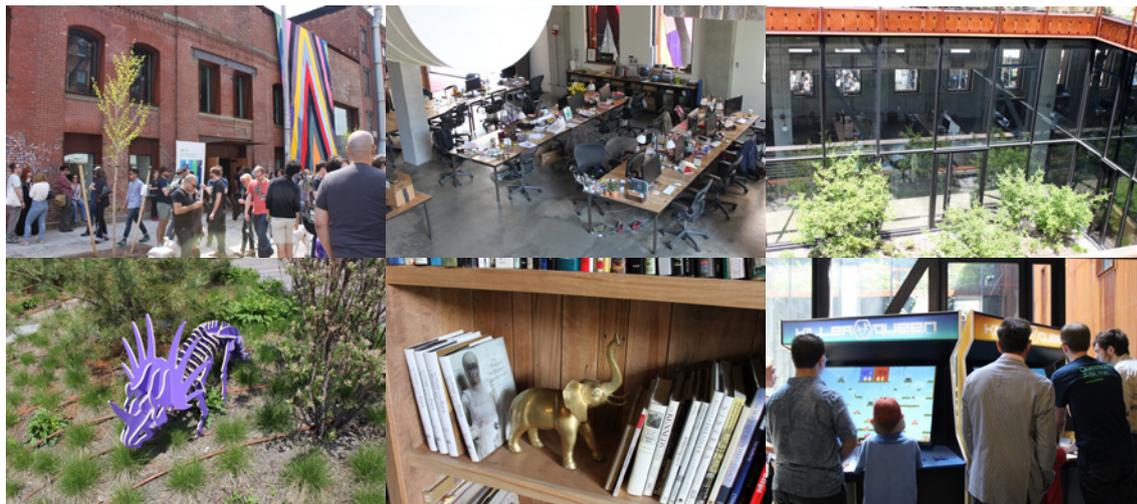
В, объявила о привлечении дополнительных инвестиций от сэра Ричарда Бренсона (Virgin), Макса Левчина (PayPal), Меган Смит (Google X) и Мэйнарда Вебба (бывший исполнительный директор по производству и технологиям eBay). Раунд исчисляется миллионами, но основной целью платформы было привлечь данных персон на роль советников в компанию¹⁰¹.

СЕО платформы Слава Рубин отмечает: «Мы основали компанию Indiegogo для того, чтобы каждый пользователь получил возможность осуществить свою мечту. Мы гордимся тем обстоятельством, что шесть лет спустя нам удалось привлечь на борт известных людей, готовых инвестировать средства в нашу компанию и разделяющих наши взгляды на финансирование бизнеса». «Бренсон является гуру маркетинга и брендинга, Смит же может использовать свой опыт для развития международного присутствия», — говорит Слава. Компания планирует использовать привлеченные средства для международного развития, а также для совершенствования мобильной платформы.

Легендарный предприниматель Бренсон, в свою очередь, заявил: «Многие предприниматели испытывают трудности с привлечением капитала. Indiegogo помогает решению данной проблемы и вдохновляет жителей разных стран на реализацию проектов на благо всего общества»¹⁰².

Платформа **IndieGoGo** имеет ряд преимуществ в сравнении со своим главным конкурентом Kickstarter. К примеру, условия кампаний позволяют получить привлеченные средства даже если проект не собрал необходимого минимума.

В начале мая **Kickstarter** устроили вечеринку и наконец впервые показали журналистам свой новый офис в Бруклине, куда 80 человек команды переехали еще в январе. Офис находится в историческом здании, и этот переезд стал новым этапом для стартапа, который начинался в многоквартирном доме в Нижнем Ист-Сайде¹⁰³.



Kickstarter в своем блоге объявила об упрощении правил и запуске функции **Launch Now**. Новая опция, алгоритмический фильтр, позволяет запустить краудфандинговую кампанию для сбора средств без предварительной проверки. Ранее проекты проходили специальную проверку сотрудниками Kickstarter. Они оценивали представленные идеи и возможность их реализации. Упрощенная схема Launch Now проверит продукт с помощью нового алгоритма. Алгоритм автоматически проверяет готовность проекта по точкам данных, включая описание проекта, выгоду, для чего нужно финансирование и запускался ли он рань-

101 <http://techcrunch.com/2014/05/20/indiegogo-pulls-in-additional-investment-from-max-levchin-sir-richard-branson-and-others/>

102 http://crowdsourcing.ru/article/richard_brenson_stal_investorom_kraudfandingovoj_platfomy_indiegogo

103 <http://siliconrus.com/2014/05/kickstarter-office/>

ше¹⁰⁴. Теперь процедура регистрации не отпугнет ни одну идею, и потенциальный стартапер может выбрать, сразу начинать собирать деньги на подготовленный проект или предварительно получить отзыв и рекомендации Сообщества менеджеров Kickstarter.

Упрощение правил открывает дорогу некоторым видам проектов: парфюмерии, товарам для красоты, некоторым типам программного обеспечения¹⁰⁵.



Один из трех компаний-лидеров телекоммуникационной отрасли Сингапура **StarHub** объявила о запуске закрытой бета-версии краудфандинговой платформы **Crowdtivate**, ориентированной на поддержку азиатских предпринимателей и деятелей искусства. Платформа для коллективных инвестиций находится в совместном управлении StarHub и ее партнера Crowdonomic, предоставляющего технологические решения и занимающегося консалтингом.



Crowdtivate оказывает поддержку любым идеям или проектам, которые связаны с искусством/написанием книг/созданием фильмов, а также с техникой и технологиями. В то же время проект отличается от обычных краудфандинговых платформ, таких как Kickstarter и IndieGoGo, тем, что нацелен на поддержку успешных стартапов и после получения ими коллективного финансирования. StarHub называет Crowdtivate новым поколением краудфандинговых систем. После того, как идея проходит проверку и получает одобрение со стороны платформы, проекту назначается наставник. При этом, платформа берет на себя ряд функций бизнес-инкубатора и предоставляет возможности развития на региональном уровне, прибегая к помощи партнеров StarHub в Азии. Компания помогает новичкам оборудованием, облачными сервисами, офисными помещениями (если они необходимы) и предоставляет многое другое. Кроме того, у платформы существует своеобразный рейтинг: тройка компаний, которая по результатам голосования пользователей входит в топ лучших проектов, получает от Crowdtivate эксклюзивную помощь. Например, этим стартапам выделяется дополнительное финансирование и оказывается маркетинговая поддержка. Также StarHub может оказать поддержку перспективным стартапам в обмен на долю в проекте либо проценты от прибыли в зависимости от того, что собой представляет технология или проект¹⁰⁶.

104 <http://techcrunch.com/2014/06/03/kickstarter-simplifies-its-rules-and-lowers-the-barrier-for-project-acceptance/>

105 <http://rusbase.vc/news/zapustit-proekt-na-kickstarter-teper-proshe/>

106 <http://futurebanking.ru/post/2501>

Новости краудинвестинга



Краудинвестиговый сервис **Angellist** запускает венчурный фонд Maiden Lane в размере 25 миллионов долларов США, который будет вкладываться только в синдицированные сделки на самой платформе. С технической точки зрения, новый фонд не является частью Angellist, но новая компания имеет двух генеральных партнеров: Кевин Лавс (исполнительный директор по производству и технологиям Angellist) и Дастин Долгинов (Atlas Venture).

Фонд планирует инвестировать в некоторые синдицированные сделки по собственному усмотрению, а также планирует выделить 200 000 долларов США топовым инвесторам платформы Angellist таким, как Тим Феррисс, Элад Гил и другим. Более того, Maiden Lane отдаст этим инвесторам 20% от прибыли фонда, а себе возьмет только 10%. Делая ставку на лучших инвесторов на платформе, фонд рассчитывает стать инвестором лучших проектов¹⁰⁷.



Платформа **SeedInvest** сообщила о завершении раунда финансирования, который принес этой компании 4,2 миллиона долларов США. Раунд был проведен командой SeedInvest на своей же платформе.

По словам соучредителя SeedInvest Райана Фейта, нет лучшего способа доказать действенность платформы, чем воспользоваться ее услугами для достижения собственных целей. *«Это было прекрасной возможностью задействовать нашу быстрорастущую базу инвесторов и позволить им стать частью нашей собственной истории».*

2 миллиона долларов США от общей суммы пришло от венчурных компаний, включая Scout Ventures, Great Oaks Venture Capital, Avenue A Ventures, Archer Gray и Krillion Ventures. Оставшиеся 2,15 миллиона долларов США были перечислены 42 бизнес-ангелами, которые смогли участвовать в процессе благодаря новым изменениям в правилах работы с инвесторами (JOBS Act (Закон о «Запуске создания наших новых компаний») отменил 80-летний запрет на публичное обращение, которое позволяет открыто заявить о поисках финансирования). Первоначальная цель компании в размере 3 миллионов долларов США была достигнута за неделю.

После того, как SeedInvest сообщил о поисках финансирования, более 3000 инвесторов получили возможность сделать инвестиции. Свободный доступ к обширной базе инвесторов — это один из способов взаимодействия, который платформа предлагает предпринимателям, мотивируя их собирать деньги именно через SeedInvest. Таким образом, платформа SeedInvest собрала средства для собственного роста, и в то же время, продемонстрировала действенность своей маркетинговой стратегии¹⁰⁸.



Известный акселератор **500 Startups** объявил о том, что будет поднимать свой третий фонд в размере 100 миллионов долларов США в партнерстве с SeedInvest. Помимо привлечения средств, использование платформы облегчит процесс аккредитации и верификации инвесторов.

SeedInvest разработал специальную платформу под нужды 500 Startups. Акселератор запросил предоставить о себе информацию всех заинтересованных инвесторов. После чего он взял на себя обязательство изучить профили всех инвесторов и связаться с теми, кто его заинтересовал.

«500 Startups уже давно зарекомендовал себя среди предпринимателей и инвесторов как один из самых инновационных венчурных фондов в мире», — говорит управляющий партнер фонда Дэйв Маклюр. — «Внося такие изменения в процесс фандрайзинга, мы получаем шанс достигнуть более широкой аудитории инвесторов, чем когда-либо». Инвестор имеет выбор вкладывать средства в основной фонд либо же в два дополнительных фонда.

¹⁰⁷ <http://techcrunch.com/2014/04/16/angellist-unveils-maiden-lane-a-25-million-fund-for-angellist-deals/>

¹⁰⁸ http://crowdsourcing.ru/article/kraudinvestingovaya_platforma_seedinvest_sobrala_na_svoej_zhe_platforme_4 mln

500 Luchadores будет сфокусирован на инвестициях только на рынок Южной Америки, в то время как **500 Durians** будет сфокусирован на инвестициях в юго-восточной Азии.

В свою очередь, CEO SeedInvest Райан Фейт заявил, что 500 Startups представляет из себя именно тот тип клиента, с которым платформа стремится сотрудничать. «Это яркий пример нашей приверженности развитию глубоких взаимоотношений с лидирующими венчурными фондами, бизнес ангелами и акселераторами»¹⁰⁹.



Краудинвестиционная платформа **AgFunder** объявила о привлечении средств через свою платформу для проекта **OnFarm**. Инвестиции в OnFarm стали первой успешной сделкой, заключенной на сайте AgFunder. Платформа OnFarm представляет собой средство для работы с Big Data (информацией о погоде, данными о внесении удобрений). На основе данных, обрабатываемых OnFarm, фермеры могут планировать свои действия. Инвестиции в OnFarm составили 800 тысяч долларов США. Это первый раунд финансирования компании¹¹⁰.



Home Features OnFarm Ready Solutions Pricing About Login



AgFunder — это первая краудинвестиционная платформа, предоставляющая возможность аккредитованным инвесторам вкладывать средства на базе синдикатов в компании, связанные с сельским хозяйством. AgFunder работает как с публичными, так и с закрытыми компаниями.

AgFunder для каждого инвестиционного предложения создает специальный фонд, называемый AgFund. Часть денег в него вкладывает сама платформа, другая часть собирается от аккредитованных инвесторов. Как только нужная сумма оказывается собрана, фонд закрывается и деньги инвестируются в компанию, которая искала финансирования. То есть инвесторы в итоге владеют частью доли в данном фонде, а сам фонд уже обладает акциями в финансируемой компании. Получается, что инвесторы не имеют никаких прав на управление компаний. Их интересы отстаивает сама платформа. Минимальный размер инвестирования составляет 10 тысяч долларов США¹¹¹.



Израильский краудинвестиционный проект **OurCrowd** объявил о привлечении крупного раунда инвестиций в размере 25 миллионов долларов США в раунде В. Средства будут использованы как для развития на локальном рынке, так и для международного развития. Сегодня портфель OurCrowd включает 36 компаний, которым удалось привлечь 43 миллионов долларов США. Основная часть денежных средств поступила от 4000 аккредитованных инвесторов, кроме того, сама платформа имеет свою долю в этих компаниях.

Платформа OurCrowd выбирает компании, находящиеся на раннем уровне развития, и вкладывает в них по 55 тысяч долларов США собственных средств, а также привлекает других инвесторов. Средняя сумма колеблется между 500 тысячами и 3 миллионами долларов США в рамках одного раунда. Минимальная сумма для инвестора составляет 10 тысяч

109 <http://www.crowdsourcing.org/editorial/500-startups-partners-with-seedinvest-for-new-fund/32500>

110 <http://techcrunch.com/2014/04/10/onfarm-the-first-crowdfunding-investment-from-agfunder-closes-seed-round/>

111 <http://crowdsourcing.ru/sites/264>

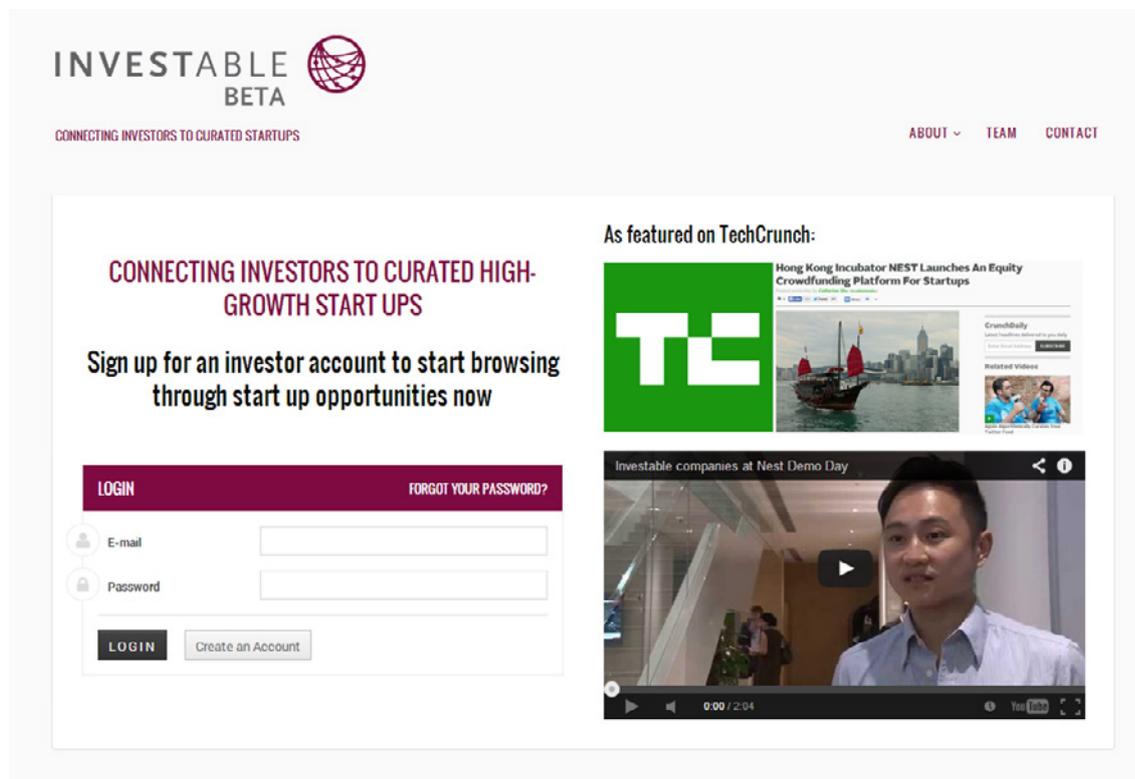
долларов США для каждой компании, но по истечении одного года средняя сумма средств составляет 100 тысяч долларов США для одного инвестора¹¹².



Гонконгский инкубатор **NEST** объявил о запуске краудинвестинговой платформы **Investable.vc**. Доступ к финансированию является главной проблемой для стартапов в этой стране.

Стартап-индустрия в этой стране находится на стадии зарождения, и большинство инвесторов считают инвестиции в такие компании слишком рискованными. Вместо поддержки стартапов они продолжают инвестировать в недвижимость либо же в банковский сектор. Но при этом, в стране растёт уровень интереса к технологическим стартапам.

В первый же день работы проекта на платформу подключилось более 100 профессиональных инвесторов. Компания представила 15 проектов на стадии привлечения инвестиций и уже собрала 150 000 долларов США для их финансирования. Платформа планирует разместить ещё 30 компаний в ближайшее время, каждая из которой планирует собрать от 100 000 до 5 миллионов долларов США. Инвесторы имеют возможность приобретать доли в компаниях, а также устраивать встречи с основателями. Минимальная сумма инвестиций — 10 000 долларов США, при этом, максимальный размер инвестиции не ограничен. Платформа берет на себя обязательство по оценке справедливости назначенной цены компании, а также проводит всю бумажную работу, связанную со сделкой¹¹³.

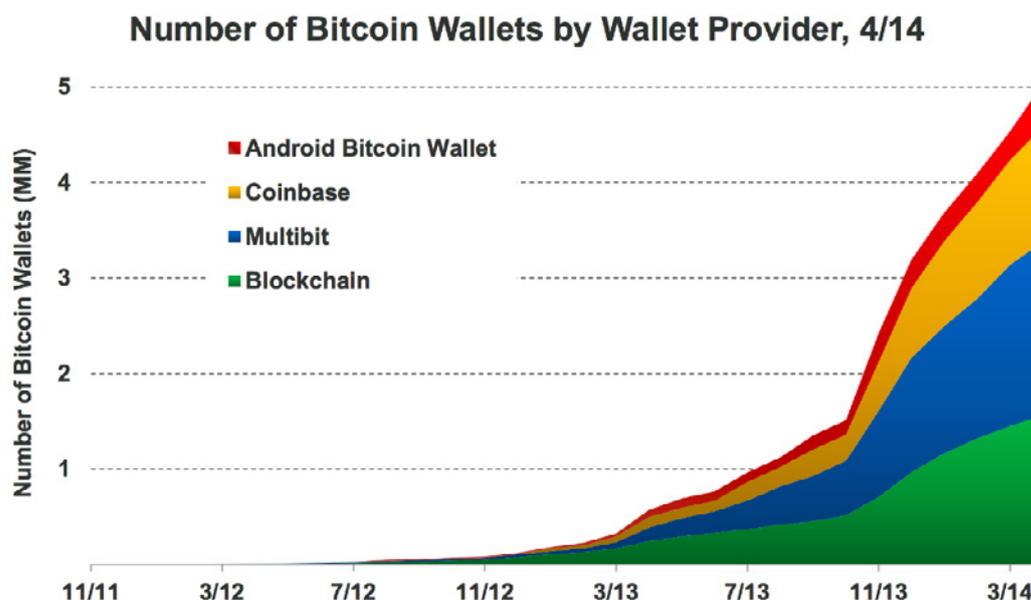


112 <http://techcrunch.com/2014/04/28/equity-crowd-funding-platform-ourcrowd-raises-25m-series-b/>

113 <http://techcrunch.com/2014/06/02/hong-kong-incubator-nest-launches-an-equity-crowdfunding-platform-for-startups/>

11. Биткоин: рост интереса на фоне непрекращающихся спекуляций

Известный Интернет-аналитик, партнер венчурного фонда Kleiner Perkins Caufield & Byers **Мэри Микер** опубликовала традиционный отчет, в котором проанализировала основные Интернет-тренды этого года, наметившиеся еще в прошлом году. Одной из интересных тем, затронутых Мэри стал бурный рост интереса публики к криптовалютам. Тот факт, что сегодня в мире насчитывается более 5 миллионов биткоин-кошельков (в 8 раз больше в сравнении с предыдущим годом) является лучшим тому подтверждением¹¹⁴.



Source: CoinDesk. Largest wallet providers (Blockchain / MultiBit / Coinbase / Bitcoin Wallet) at ~4.9MM wallets account for majority of Bitcoin wallets created.

Компания **Stripe** (онлайн-эквайринг) опубликовала свое видение на перспективы развития биткоин. Статья под названием Bitcoin: The Stripe Perspective (Биткоин: перспективы развития компании Stripe)¹¹⁵ рассматривает возможности использования криптовалюты как финансового решения для стран с высокой инфляцией, а также роли технологии в мировой индустрии платежей. Основной проблемой, по мнению Stripe, выглядит вопрос защиты потребителей. Однако несмотря на потенциальные препятствия на пути более широкого использования, Stripe считает, что цифровая валюта, а также лежащая в ее основе технология может быть ценным инструментом в решении сегодняшних проблем в платежах. Статья последовала за объявлением компании о начале тестирования приема криптовалюты через свою платежную систему.

Автор статьи Грег Брокман, CEO Stripe, считает, что пользователи в странах с сильными местными валютами не имеют особых стимулов к тому, чтобы перейти от них на использование биткоин. Однако с появлением большего количества практических вариантов использования, технология может быть принята во всем мире.

«Потребители, как правило, хотят иметь безопасное место для хранения своих сбережений, и существующие игроки рынка и предоставленное ими страхование средств вполне

¹¹⁴ http://www.kpcb.com/insights/2014-internet-trends?_ga=1.45316708.1971367964.1401347487

¹¹⁵ <https://stripe.com/blog/bitcoin-the-stripe-perspective>

всех устраивает», — пишет Грег. Однако существует большой потенциал для стран, экономика которых страдает от инфляции, таких как Аргентина, Венесуэла или Иран.



Жители таких стран имеют стимул к поиску более стабильных денег, и биткоин может стать таким средством, благодаря тому, что курс валюты не зависит от конкретной страны и общий профиль валюты является международным.

Несмотря на репутацию криптовалюты как высоко-волатильного инструмента, ряд существующих валют, таких как, к примеру, аргентинское песо обладают еще большей нестабильностью. Данная неустойчивость не дает возможности людям рассчитывать на долгосрочное использование таких валют, и тем самым, повышает потенциальную ценность биткоин в глазах населения. Более того, цифровая валюта способна решить устаревшие проблемы в вопросах контроля капитала. Биткоин дает шанс омолодить всю инфраструктуру платежей в мире.

«Традиционные платежные системы очень похожи на компьютерные сети до появления Интернета. Криптовалюты дают нам реальную возможность решения данных проблем».



Stripe верит, что лучший для людей способ получить доступ к использованию криптовалют лежит в использовании шлюзов, специализирующихся в использовании цифровых валют.

В теории шлюзы будут контролироваться финансовыми компаниями, такими как современные платежные системы, и эти компании будут ответственны за защиту потребителей, а также за юридические вопросы, связанные с биткоином.

Это предложение похоже на то, что в настоящее время предлагает Ripple Labs: банкам и финансовым организациям предоставляется умный доступ к использованию криптовалют в международных переводах, при этом, по сути, Ripple Labs берет на себя все операции по использованию криптовалюты и ограждает пользователя от соприкосновения с ними, предоставляя доступ к сервису через шлюзы. Тем не менее, Stripe утверждает, что шлюзы вряд ли станут той искрой, которая поможет быстро адаптироваться к биткоину, и уповает на то, что Ripple и его конкурент Open Transactions не смогли получить необходимую поддержку пользователей, которая могла бы помочь широкому распространению.

Сравнивая биткоин с существующими сегодня платежными системами, такими как Visa, Stripe верит в то, что цифровая валюта предлагает достойный метод для перемещения средств с системой проверки, основанной на определенном наборе правил. Сочетание криптографии и децентрализованной инфраструктуры сертификации представляет собой новый концепт, который, возможно, сможет быть интегрирован с текущими платежными сетями.

Stripe уповает на то, что только надлежащая система по защите пользователей сможет сделать криптовалюты достойными конкурентами таким компаниям, как Visa.

По мнению Stripe, мы все еще находимся на самых первых этапах развития системы, но уже сейчас мы можем предположить потенциальное воздействие биткоина и других криптовалют. Если мы воспринимаем все происходящее правильно, то скоро жизнь миллиардов людей станет намного лучше¹¹⁶.



Крупные игроки индустрии платежей все больше вовлекаются в историю с биткоином. 19 июня **MasterCard** получил патент под название «Payment Interchange For Use With Global Shopping Cart» (Платежи с использованием глобальной шопинг корзины). Технология, лежащая в основе патента, — это виртуальный биткоин-кошелек. Технология дает возможность совершать платежи и взаиморасчеты посредством некоторых способов совершения платежей, в том числе, через «нетрадиционные способы или источники платежей». Патент перечисляет «бартерные платежи, виртуальную валюту, биткоин, кредитование посредством социальных сетей, автоматизированную клиринговую палату и купоны» в качестве тех самых вышеупомянутых «нетрадиционных» методов платежей.

Стоит также упомянуть, что патент позволяет пользователям платить следующими способами: биометрические способы оплаты, расширенные способы оплаты через мобильные устройства посредством камеры или геолокационных устройств. Данные упоминания особенно актуальны в свете того, что Apple позволил сторонним разработчикам интегрироваться со своим TouchID. Патент также описывает структуру API, которая позволит пользователям привязывать и использовать как средства оплаты кошельки других производителей, такие как Google Wallet, MasterPass, PayPal, C-SAM, ISIS и другими. API также поддерживает интерфейс, позволяющий принимать виртуальную валюту Amazon, производить оплату при помощи премиальных баллов, биткоин, номеров виртуальных карт и т.п.. А это означает, что MasterCard готовится к поддержке биткоин-кошельков¹¹⁷.

MasterCard достаточно активен в сфере виртуальных валют. Недавно компания наняла 5 лоббистов в Вашингтоне с целью изучения и понимания биткоин-индустрии. Также компания достаточно часто пишет о криптовалюте в своем Insights Blog¹¹⁸.

116 <http://www.coindesk.com/stripe-bitcoin-future-global-payments-issues-solved/>

117 <http://www.bankinnovation.net/2014/06/mastercard-bitcoin-lobby-patent-wallet-virtual-currency/>

118 <https://insights.mastercard.com/>

Нельзя быть наверняка уверенным в том, что все выше описанные события означают то, что MasterCard в скором времени внедрит биткоин в свои продукты. Крупные компании регистрируют множество патентов, которые зачастую не используются в будущем. Однако можно сказать, что MasterCard понимает всю важность биткоин и стремится быть впереди конкурентов.



В то же время **Western Union** получил патент под названием «Alternative value exchange systems and methods» (Альтернативные системы и методы обмена валюты), который, по сути, позволяет компании использовать и принимать альтернативные валюты. Патент был подан еще в 2009 году и, в основном, перечисляет использование таких средств, как Bartercard, виртуальное золото и виртуальные доллары на различных онлайн-ресурсах, включая Second Life и World of Warcraft¹¹⁹. Осенью 2013 года Western Union заявили о том, что тема биткоин не особо интересна, однако, компания была бы не против поучаствовать в рынке виртуальных товаров¹²⁰.

Несмотря на то, что патент был составлен в 2009 году, он содержит ряд условий, которые могут быть напрямую связаны с операциями в криптовалютах. К примеру:

Покупатели или продавцы валюты могут заявлять свои цены на покупку либо продажу, а также объемы, которые они готовы купить или продать по заявленной цене;

оператор системы данного изобретения может выступать в качестве маркет-мейкера, активно покупая и продавая альтернативные валюты;

платформа по альтернативным валютам может служить в качестве «Мета-сообщества», сообщества, которое может состоять из множества небольших сообществ. Общим элементом служит то, что все они используют альтернативные валюты;

пользователи смогут получать кошелек для альтернативных валют, который они смогут использовать для хранения и использования альтернативных валют¹²¹.



еВау также стремится не отставать от общего тренда. В конце марта компания подала заявку на патент на некий «BTC currency exchanger» (Обменные операции с биткоином), который, по словам CEO компании может, быть чем-то вроде цифрового кошелька, который может принимать различные типы валют.

Более всего, это похоже на виртуальный кошелек, посредством которого пользователи смогут переводить и использовать BTC на своем кошельке PayPal. Данный функционал уже сегодня хотело бы получить большинство пользователей, вовлеченных в операции с криптовалютой.

TechCrunch утверждает, что стоит смотреть на вещи более реалистично и что, вероятнее всего, крупные платежные компании, скорее, стараются «придушить» идею на корню, нежели помочь ее широкому распространению. Western Union же, возможно, просто старается отвлечь своих клиентов от осознания того, что их текущие ставки на переводы чересчур высоки¹²².

До недавних пор мы могли выбирать между наличными, картой и биткоинами. Компания

119 <http://techcrunch.com/2014/05/19/western-union-and-ebay-try-to-horn-in-on-bitcoin-with-new-patents/>

120 <http://bitcoinmagazine.com/7692/western-union-says-bitcoin-not-ready-for-primetime/>

121 <http://techcrunch.com/2014/05/19/western-union-and-ebay-try-to-horn-in-on-bitcoin-with-new-patents/>

122 <http://techcrunch.com/2014/05/19/western-union-and-ebay-try-to-horn-in-on-bitcoin-with-new-patents/>

Харо, основной деятельностью которой было предоставление надежного хранилища для криптовалют, представила новинку — **Харо Debit Card**, или попросту дебетовую карту для биткоинов. Карта напрямую привязана к Харо Wallet и позволяет расплачиваться за любые операции как онлайн, так и офлайн, точно так же, как и обычная банковская карта.



Карта будет иметь магнитную полосу и стоить 15 долларов США. Биткоины будут конвертироваться из кошелька клиента в доллары США для приема банком-партнером точки продаж.

СЕО проекта Винсес Касарас объяснил, что Харо разработали этот продукт вследствие многочисленных запросов пользователей. Они искали способа легкого способа тратить часть своих средств, которые они держат в хранилище и кошельке Харо. Данная

разработка компании может помочь ускорить распространение биткоинов в массы, так как до этого многие не знали, как и каким образом они могли бы потратить криптовалюту¹²³.

Основанная в прошлом году компания **Circle** открыла доступ к набору бесплатных услуг для массового потребителя биткоин. В компании считают, что истинная ценность биткоинов заключается в их использовании в качестве платежного средства, а не одного из видов сбережения денег. Он также отмечает, что уменьшение спекуляций вокруг криптовалюты в последние месяцы свидетельствует о ее эффективности и устойчивости.

Circle хочет внести свой вклад в становлении криптовалюты как мейнстрима и сделать работу с ней такой же простой, как работу с обычными банковскими счетами. Компания преобразует биткоины в местную валюту и обратно по мере необходимости и не берет с пользователей какие-либо комиссии за осуществление операций. Система безопасности Circle учитывает не только прошлые ошибки, но и возможные угрозы: компания предлагает бесплатное страхование вкладов, а также подчеркивает, что не будет сотрудничать с компаниями, подозреваемыми в причастности к незаконной деятельности.

На сегодняшний день Circle уже привлекла 26 миллионов долларов США от инвесторов. Эти средства компания планирует потратить на постепенное масштабирование бизнеса¹²⁴.

Компания **BitPay**, которая занимается процессингом платежей в биткоинах для различных торговцев, объявила о привлечении нового крупного раунда в размере 30 миллионов долларов США при приблизительной оценке в 160 миллионов долларов США. Раунд возглавили Index Ventures и сэр Ричард Бренсон при участии сооснователя Yahoo Джери Янга. Данный раунд является очередным подтверждением того, что индустрия становится более зрелой и заслуживает внимания главных мировых инвесторов. Сейчас ситуация выглядит так, что практически каждый фонд стремится иметь в своем портфеле хотя бы один биткоин-проект, на случай если валюта добьется реальных успехов.

В декабре компания заявила, что уже обработала транзакции на сумму 100 миллионов долларов США в течение 2013 года.

Expedia.com объявила о том, что теперь любой отель может быть забронирован и оплачен при помощи биткоин. Партнером по процессингу выступил Coinbase. Компания старается предоставить пользователям более широкие и простые возможности при бронировании и выборе из более чем 290 000 доступных на сайте вариантов. Пользователи, выбравшие биткоин как средство оплаты, переправляются на сайт coinbase, где они смогут совершить безопасную транзакцию¹²⁵.

123 <http://www.bankinnovation.net/2014/06/xapo-bitcoin-card-to-launch-fees-an-open-question/>

124 <http://techcrunch.com/2014/05/15/circle-emerges-from-stealth-to-bring-bitcoin-to-the-masses/>

125 <http://blog.coinbase.com/post/88475694452/expedia-com-partners-with-coinbase-for-hotel-payments>

12. B2B-сервисы: отсутствие выбора и конкуренции

Сервисы, ориентированные на МСБ, по-прежнему, остаются крайне востребованными, но при этом, это не самый развитый FinTech сегмент. Безусловно, есть проекты, помогающие с финансированием, и проекты, которые позволяют принимать банковские карты. Но, к сожалению, на рынке крайне мало проектов, которые могли бы в корне изменить текущий уклад ведения бизнеса и сделать его более эффективным. Во многих развитых странах существует спрос на проекты и инновации в таких сферах, как, к примеру, бухгалтерия. Большинство маленьких компаний не могут позволить себе нанять бухгалтера. Такие проекты существуют (QuickBooks от Intuit), однако широкое распространение они получили только на рынке США.

Другим примером мог бы служить стартап, который бы автоматически анализировал всю деятельность предприятия и давал бы советы по улучшению бизнеса, основываясь на лучших практиках или статистике по рынку (ряд PFP-проектов медленно движется в этом направлении).

Конечно, на рынке есть ряд компаний, ориентированных на МСБ, но количество их мало. Безусловный лидер на рынке США — это компания Intuit. Помимо Intuit, также есть еще несколько проектов, которые мы не обделяли вниманием в предыдущих исследованиях, такие как ZenPayroll, Ariba и датский Tradeshift.

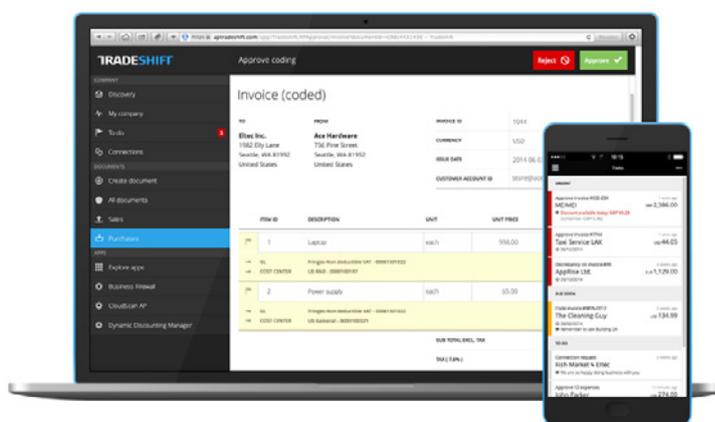
TRADESHIFT®

Платформа по электронному выставлению счетов Tradeshift умудрился пересадить 95% всего бизнеса в Дании на пользование своей платформой. Платформа активна

в более чем 190 странах. В конце весны в компании заявили, что подключили министерство здравоохранения Великобритании и его поставщиков и контрагентов к своей системе. Министерство будет использовать платформу как замену традиционному бумажному документообороту (в среднем производилось до 30 000 счетов в день). Это означает, что больницы, аптеки и многие другие учреждения будут соединены с сотнями тысяч их контрагентов через электронную платформу.

Среди клиентов Tradeshift значатся такие организации, как DHL и правительство Франции. Также компания сотрудничает с Intuit. Электронное выставление счетов от Intuit интегрировано в продукт QuickBooks (5 миллионов клиентов)¹²⁶.

Безусловно, у компании имеются конкуренты на мировом рынке, такие как Taulia, Ariba, Basware, Coupa Software, OB10 и Senddr.



¹²⁶ <http://techcrunch.com/2014/05/30/tradeshift-takes-over-all-the-invoicing-for-the-uks-health-service/>

В России есть интересный проект под название **Кнопка**. Проект нацелен на предпринимателей и МСБ и позволяет вывести на аутсорс функции бухгалтера, юриста и бизнес-ассистента. Весь процесс взаимодействия выстроен через мобильное приложение либо через веб-интерфейс. Интерфейс приложения и сайта также позволяет отслеживать все свои расходы и доходы в одном месте. При желании сервис позволяет открыть счет в банке. Стоимость сервиса — 12 000 рублей в месяц (около 350 долларов США).



Facebook анонсировал глобальное партнерство с российским стартапом **Ecwid** на своей конференции для разработчиков. Теперь 500 000 онлайн-магазинов из 175 стран, работающих на Ecwid, смогут предоставить своим покупателям автозаполнение платежных данных (FB анонсировал это API в августе, ранее оно работало только у PayPal, Braintree и Stripe). Ecwid является лидирующей платформой для создания сайтов в социальных сетях и, в частности, для Facebook (около 50 000 магазинов).



В компании также объявили о привлечении нового раунда финансирования в 5 миллионов долларов США от iTech Capital с участием Runa Capital.

«Рост рынка онлайн-торговли в ближайшие 5-10 лет будет принадлежать нише малого бизнеса, для которой Ecwid разрабатывает свои решения.»

Миллионы сайтов на базе Wordpress, Wix, Squarespace, Weebly и Yola теперь можно преобразовать полнофункциональный магазин в считанные минуты»,¹²⁷ — говорит Глеб Давидюк, управляющий партнер iTech Capital.

Компания является конкурентом таким гигантам, как Shopify и Bigcommerce. Президент Ecwid Джон Охара говорит, что принципиальная разница между компаниями в том, что Ecwid предоставляет настоящую freemium модель для своих клиентов, позволяя пользоваться сервисом, бесплатно продавая не более 10 различных предметов в своих магазинах¹²⁸.

Другой российский проект **Youvend** представляет собой систему автоматизации закупок, которая объединяет поставщиков и их клиентов. Эта платформа решает четыре уровня задач: поиск и подбор товара, закупка, коммуникация, ведение отчетности.

Регистрируясь на сайте, поставщик создает профиль, в котором прописывает продукцию, условия работы (наличный или безналичный расчет), наличие доставки, минимальную стоимость поставки, крайнюю дату формирования заказа, загружает прайс и каталог.

¹²⁷ <http://rusbase.vc/news/5-mln-v-ecwid/>

¹²⁸ <http://techcrunch.com/2014/05/28/ecwid/>

Ресторан с помощью каталога или строки поиска находит нужный товар и видит список поставщиков. По профилю ресторан понимает, чьи условия работы ему подходят наилучшим образом.

YOUVEND ОБЪЕДИНЯЕТ ПОСТАВЩИКА И ЗАКАЗЧИКА

Сервис Youvend уже работает в сфере HoReCa (Hotel, Restaurant, Cafe/Catering)

Вы увидите продукцию всех поставщиков в едином месте



На сайте есть специальный раздел, в котором поставщики размещают информацию о специальных предложениях и акциях. Это работает и в обратном направлении. Ресторан размещает на сайте тендер по поиску определенного продукта.

«Наша конечная цель — стать универсальной платформой, которая замкнет на себе всю коммуникацию между поставщиком и покупателем. Мы хотим стать «Фейсбуком» в B2B-сфере», — говорит основатель проекта Максим Мещеряков.

В течение ближайших 3–4 месяцев в компании планируют увеличить количество клиентов до 1200. На данный момент система является бесплатной для всех, но планируется ввести абонентскую плату для поставщиков¹²⁹.

129 <http://www.the-village.ru/village/hopesandfears/hopes-experience/157521-youvend>

13. PFM- и PFP-стартапы: рекордные сделки

Второй квартал порадовал нас достаточно большим количеством новостей от компаний, сфокусированных на предоставлении услуг в сфере персонального финансового менеджмента и планирования.

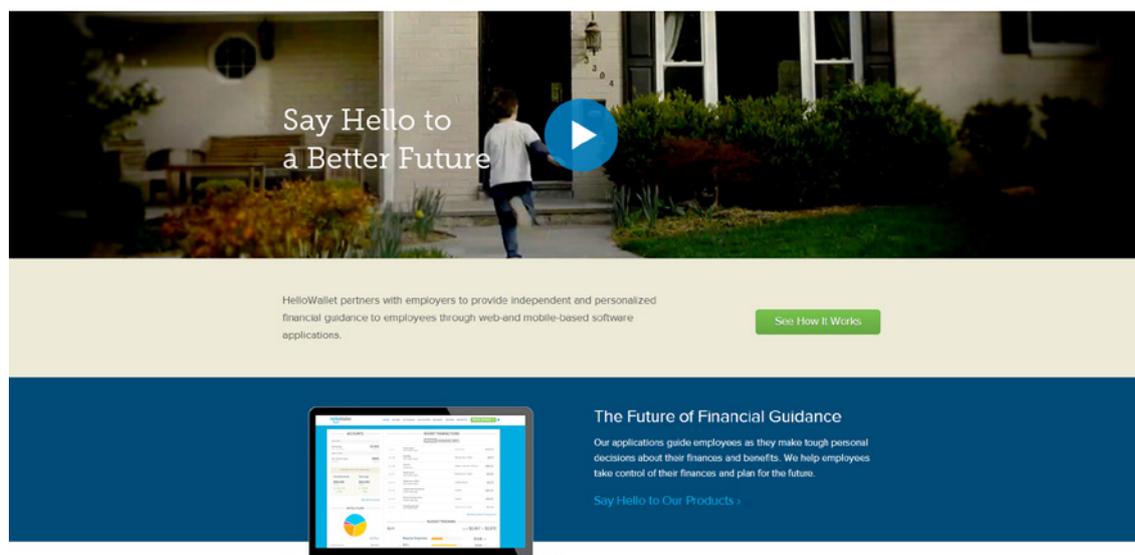


Пожалуй самой громкой новостью стала новость о покупке компанией **Intuit** поставщика мобильного платежного и PFM-решения **Check.me** за рекордную для этой сферы сумму 360 миллионов долларов США. Компания имела базу в 10 миллионов клиентов. До этого инвестиции в проект составили 47 миллионов долларов США. Главная особенность приложения в том, что оно помогает с такими вопросами, как не забыть список своих платежей, занести их в мобильное приложение, а потом из него же настроить автоматические платежи.

Многие помнят другое приобретение Intuit — компанию Mint, и на первый взгляд, кажется, что Mint и Check очень похожи и должны конкурировать. На самом же деле, Intuit хочет найти синергию между двумя сервисами. В то время, как Mint более сосредоточен на бюджетировании и финансовых планах, Check больше сосредоточен на мобильных платежах и должен призывать перейти от анализа собственных расходов к действиям.

«Наша приверженность к решению важных проблем в сфере персональных финансов остается непоколебимой. Купив Check, мы продолжаем расширять опции по решению проблем наших потребителей и мы делаем следующий шаг в эволюции возможностей персонального финансового планирования», — говорит основатель Intuit Скотт Кук¹³⁰.

Forbes считает данное приобретение крайне своевременным и оправданным, а также что за счет Check компания может выстроить серьезное присутствие на рынке мобильных кошельков. Check может быть оперативно дополнен функционалом для совершения офлайн-платежей¹³¹.



130 <http://investors.intuit.com/press-releases/press-release-details/2014/Intuit-to-Acquire-Check/default.aspx>

131 <http://www.forbes.com/sites/benkepess/2014/05/28/intuit-moves-deeper-into-personal-finance-acquires-mobile-bill-payment-vendor-check/>

Компания **Morningstar** объявила о приобретении другого поставщика PFM-решений, компанию **HelloWallet**, за 52,5 миллиона долларов США. Изначально функционал HelloWallet был практически идентичен тому, что предоставлял Mint, позволяя пользователям проактивно следить и управлять своими финансами (PFM). Но HelloWallet стремился стать чем-то большим для своих клиентов, двигаясь в сторону PFP (добавляя такие функции, как цели на покупки и сбережения, инвестиции и т.п.). Одной из интересных функций было демонстрация рисунка платежей, характерного для той или иной местности, основываясь на геопозиционировании.

Компания распространяла свой сервис через другие крупные предприятия. Приложение предлагалось как бонус для работников компаний. В компании заявили, что они оказывали свои услуги более чем 1 миллиону пользователей в США. HelloWallet планирует продолжить развиваться независимо и сохранить всех сотрудников¹³².

Американский PFP-сервис по инвестированию для состоятельных клиентов **Betterment** привлек 32 миллиона долларов США в раунде С от Citi Ventures, Globespan Capital Partners и Northwestern Mutual. Bessemer Venture Partners, Menlo Ventures и Anthemis также поучаствовали в раунде. Привлеченные средства будут использованы для расширения линейки инвестиционных продуктов, предлагаемых компанией. С момента запуска в 2010 году компания приобрела 30 000 клиентов и управляет портфелем в 500 миллионов долларов США. 20% клиентов — старше 50 лет, поэтому ряд новых продуктов будет сфокусирован на планирование пенсии. В компании также рассматривают возможность сотрудничества с другими организациями, предоставляя им свое решение на условиях «white label»¹³³.



Сервис по финансовому планированию с участием живых консультантов **LearnVest**, о котором мы неоднократно писали в предыдущих отчетах, сообщил о привлечении 28 миллионов долларов США от Northwestern Mutual Capital и Accel Partners (всего компания получила 72 миллиона долларов США).

Изначально компания предоставляла собой онлайн-руководство по финансовой грамотности для женщин. Сегодня платформа превратилась в полноценного финансового советника для всех желающих. Платформа предлагает семиэтапный план под названием

¹³² <http://techcrunch.com/2014/05/30/hellowallet-a-one-time-mint-competitor-acquired-for-52-5-million/>

¹³³ <http://techcrunch.com/2014/04/15/betterment-raises-32-million-to-disrupt-money-management/>

LearnVest Action Program, который начинается с сокращения расходов и ведет к бюджетированию для последующих инвестиций. Все пользователи работают с сертифицированными советниками по финансовому планированию, которые дают им специализированные консультации на основе их финансовых потребностей и целей. Персонализация и кастомизация являются главными конкурентными преимуществами компании¹³⁴.

Один из победителей Finovate Europe 2014 в Лондоне компания **YourWealth.co.uk** объявила о продаже себя компании Momentum UK. В Лондоне компания презентовала свое PFP-решение под названием **MoneyHub**. Платформа позволяет пользователям целиком организовать свою финансовую жизнь, начиная от агрегации аккаунтов и до доступа к финансовым услугам и финансовому планированию. Условия сделки не раскрываются. В сделку также вошла компания Blue Speck Financial, владевшая и оперировавшая компанией YourWealth.co.uk¹³⁵.

BodeTree, о котором мы уже писали в секции про интересные компании-участники Finovate Spring в Сан-Хосе, привлек 2 миллиона долларов США (суммарно компания привлекла 5 миллионов долларов США) в раунде A от Greenline Ventures.

Платформа помогает следить за финансовым состоянием, устанавливать цели, стратегию и следить за стоимостью компаниям сегмента малого бизнеса. Функционал платформы помогает в процессе фандирования или получения кредита. BodeTree уже наладили партнерские отношения и взаимодействие с системами Quickbooks и Xero.

У компании уже более 50 000 пользователей. В планах увеличение клиентской базы до 200 000 компаний в ближайшие 12 месяцев. *«Продавать новые технологии малому бизнесу по-настоящему сложно, так что мы очень гордимся темпами роста и количеством пользователей нашей платформы»*, — говорит CEO компании Кристофер Мэйрс¹³⁶.

Один из самых известных американских поставщиков PFM-решений компания **Yodlee** подала заявку на IPO, несмотря на убытки, которые она несла за последнее время. С момента своего основания в 1999 году, компания приносила прибыль только один раз в 2010 году. Доход компании в прошлом году составил 70,2 миллиона долларов США, что даже меньше чем у Square, несмотря на то, что Square всего 5 лет (100 миллионов долларов США). Основной доход компания получает не от собственных продуктов, а от деятельности в качестве технологического посредника между банками и такими компаниями, как LearnVest и Kabbage.

Последней FinTech компанией, прошедшей через IPO в марте этого года, была Q2 Holding (производитель облачных виртуальных решений для финансовых институтов). С тех пор акции компании упали на 6%¹³⁷.

Американский **Union Bank** запустил специальное PFM-приложение для детей под названием **Yuby**. Приложение было разработано компанией **Mutual Mobile**. Разработка и тестирование заняло всего 9 недель — срок куда меньший, чем обычно уходит у банков на разработку подобных продуктов для взрослых. Приложение будет распространяться среди детей (в возрасте 8-12 лет) текущей клиентуры банка. Целью запуска является повышение финансовой грамотности детей; приложение учит пониманию отношения заработка к сбережениям и расходам¹³⁸.

134 <http://techcrunch.com/2014/04/15/personalized-financial-planning-service-learnvest-raises-28m-from-northwestern-mutual-capital/>

135 <http://finovate.com/2014/05/best-of-show-winner-yourwealthcouk-acquired-by-momentum-uk.html>

136 <http://techcrunch.com/2014/05/13/small-biz-financial-dashboard-bodetree-grabs-2m-series-a/>

137 <http://www.bankinnovation.net/2014/07/yodlee-files-for-an-ipo-despite-mia-profits/>

138 <http://www.bankinnovation.net/2014/05/union-bank-launches-pfm-app-for-kids/>



Life.SREDA — венчурный фонд, специализирующийся исключительно на инвестициях в мобильные и интернет финансовые стартапы

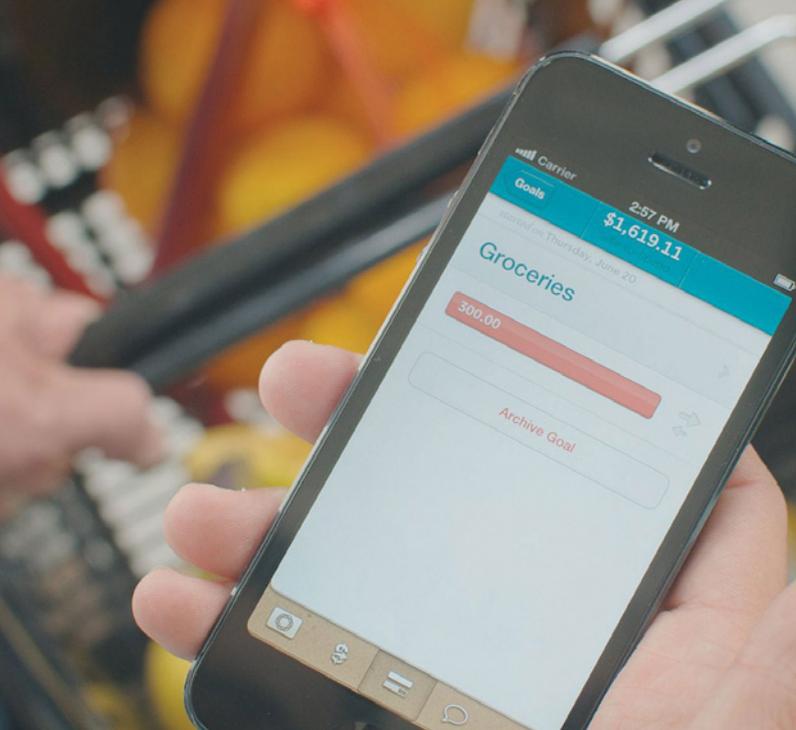
Самые горячие новости из мира FinTech: facebook.com/Life.SREDA

anthemis | group
digitally native finance

Стратегическое партнерство с Anthemis Group дает возможность доступа на глобальные рынки и к лучшим мировым экспертизам в области финансовых сервисов

Anthemis Group — динамично развивающийся фонд, сфокусированный на инвестициях в финансовые сервисы 21 века. Особенностью Anthemis является то, что фонд не просто осуществляет финансовые инвестиции, но также как Life.SREDA формирует глобальную экосистему финтех стартапов под общим лозунгом #Hacking Finance. Инвестиции и общее партнерство с Anthemis объединяет усилия по созданию этой экосистемы и дают возможности создать общую платформу для проектов на рынках США, Западной и Восточной Европы.

В портфель Anthemis group входят такие компании как AGILREci, Automatic, Betterment, Blueleaf, EToro, Fidor, FinanceAcar, Metamarkets, MoPowered, Moven, Payoff, PayPerks, PeerIndex, Premise, Seedcamp, Simple, The Climate Corporation, The Currency Cloud, Visual.ly, Xenapto, Zyfin.

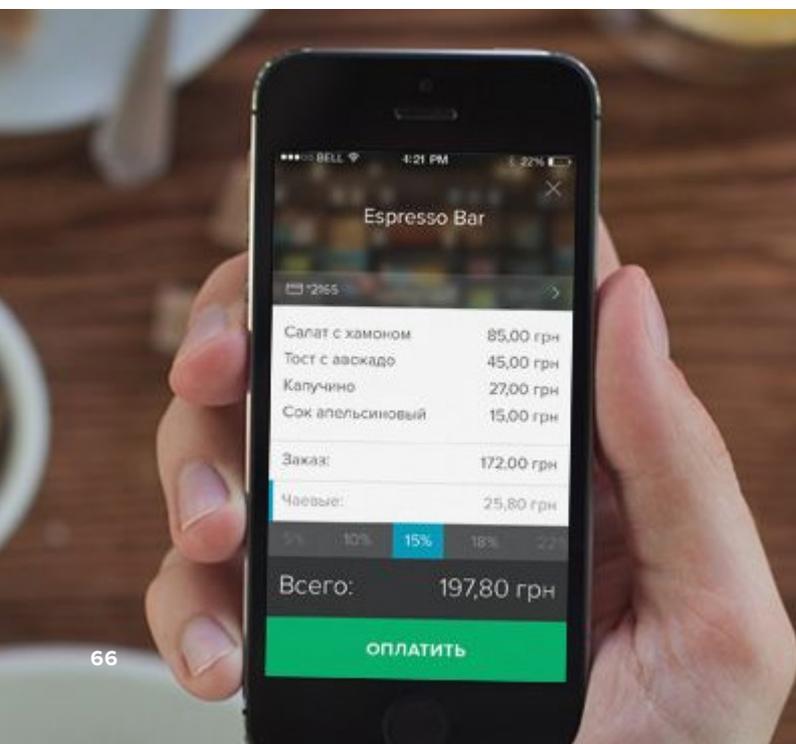
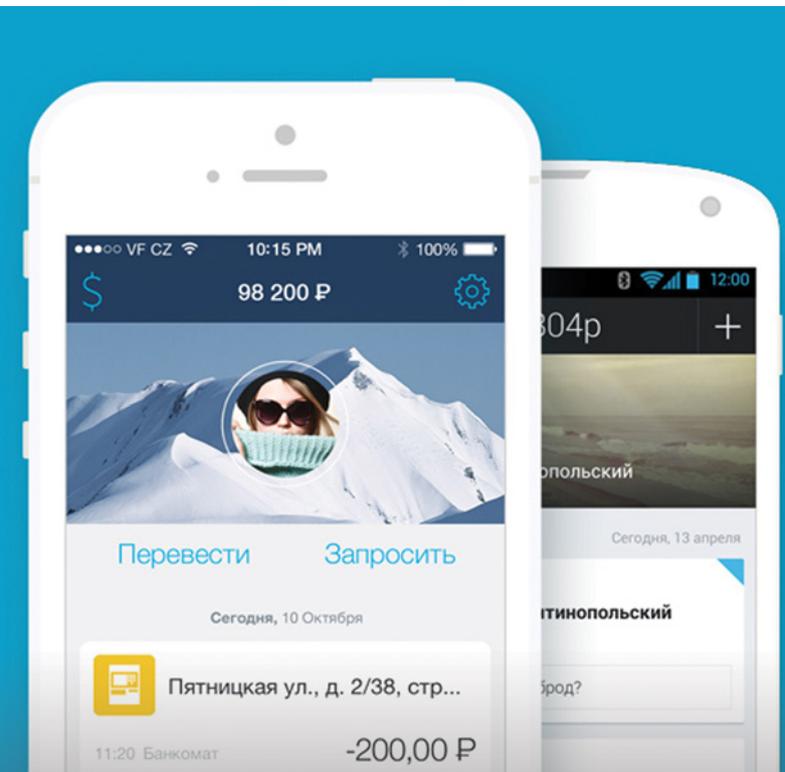


Simple ✔ Продан BBVA Group

Американский стартап Simple создает более удобный интерфейс онлайн банкинга, а также мобильного приложения. В сотрудничестве с банками, которые являются фактическими держателями счетов, Simple делает упор на улучшение обслуживания клиентов и упрощение всего банковского процесса путем объединения всех счетов в один, доступный с банковской карты.

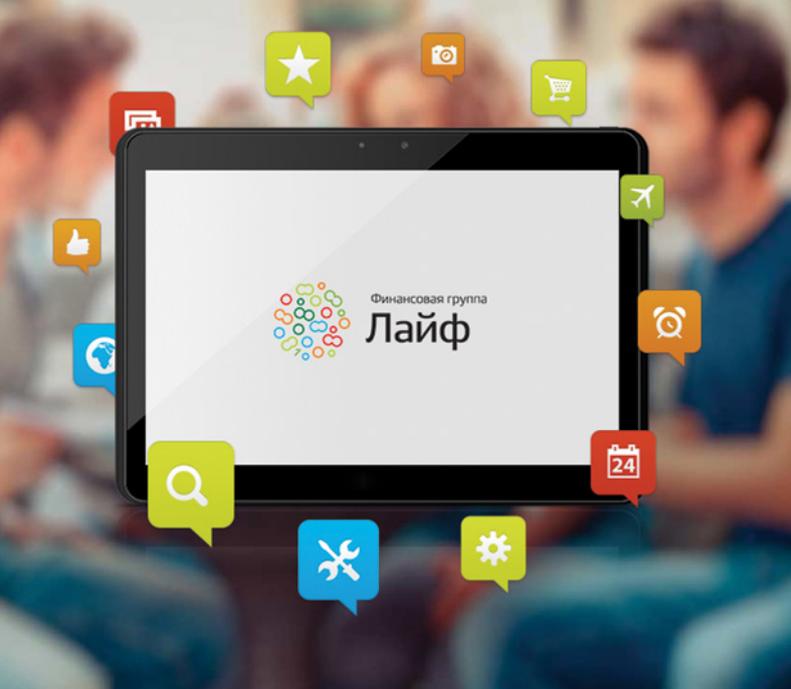
Instabank

Instabank — мобильный банк для тех, кто привык к удобству и красоте iPhone, iPad, Facebook, Instagram! Вы любите ходить по модным кафе, путешествовать в необычные страны, слушать клевую музыку? Если вы такой интересный — почему ваш банк такой скучный? Регистрируйтесь через профайл в Facebook, ставьте цели накоплений или покупок, переводите деньги по никам своих друзей из соцсетей одним касанием!



Settle

Settle — это мобильные платежи и программа лояльности в одном приложении. Приложение позволяет гостю сделать заказ, оплатить счёт и получить бонус в заведении. Всё с помощью телефона. Гость регистрируется в Settle и привязывает свою банковскую карту. После этого гость может оплатить счёт, оставить чаевые и получить бонус в заведении с помощью своего телефона.

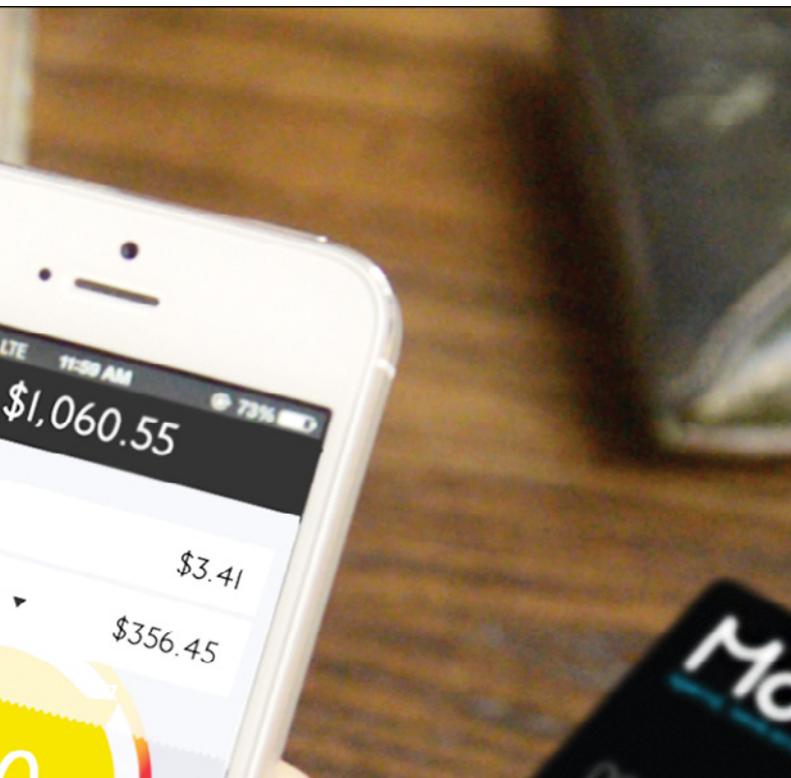


LifePAD

LifePAD — это планшетный компьютер на базе Android, который бесплатно выдается пользователю вместе с заранее установленной сим-картой, обеспечивающей доступ в интернет. На планшете предустановлены специально отобранные нами лучшие мобильные сервисы и приложения, по различным тематикам для выполнения как бизнес задач, так и персональных нужд.

LifePay

LifePay — революционный сервис, позволяющий принимать платежи с банковских карт с помощью смартфона, мобильного приложения и небольшого mPOS ридера в любом месте и в любое время.



Moven

Moven — это первый в мире финансовый инструмент, работающий в реальном времени. Moven позволяет платить с вашей карты или мобильного телефона (через бесконтактный стикер) и мгновенно реагирует на ваши транзакции и потребительские привычки.



My-Apps

MyApps — конструктор для создания мобильных приложений на всех платформах для частных лиц и малого и среднего бизнеса. За 15 минут вы можете собрать свое собственное приложение как из кубиков Lego, которое автоматически будет размещено в AppStore, Google.Play и на других мобильных платформах!

MyWishBoard

MyWishBoard.com — первая платформа социального финансирования личных желаний. Мы верим, что предоставив родителям/друзьям возможность инвестировать реальные деньги в пожелания пользователей, мы перевернем всю индустрию подарков.



Fidor Russia

Fidor — это совместное предприятие немецкого онлайн банка Fidor и фонда Life.SREDA. Основная деятельность банка основана на фирменной социальной сети. Fidor предоставляет услуги в сфере онлайн банковского обслуживания, торговли драгоценными металлами, страхования, p2p кредитования и депозитных услуг не только в Евро, но и в виртуальных валютах (пример: золото в онлайн игре World of Warcraft). Легкий доступ ко всем услугам предоставляется клиентам через онлайн счет.





Биометрическая идентификация

Итоги 2013 / тренды 2014

Содержание

1	Введение	72
2	Фирмы, изучающие биометрию	72
	Safran	72
	Apple Inc.	73
	Biometric Signature ID biosig-id.com	73
	Digital Persona DigitalPersona.com	73
	Warwick Warp warwickwarp.com	73
	Validity Sensors validityinc.com and Synaptics Inc. synaptics.com	73
	Biometric Advertising biometricadvertising.com	74
	IDEX idex.no	74
	Precise Biometrics precisebiometrics.com	75
	SecuGen secugen.com	75
	Suprema supremainc.com	75
	Dermalog Identifications Systems GmbH dermalog.com	76
	GenKey genkey.com	76
	Lumidigm lumidigm.com	76
	Bio-Key bio-key.com	76
	Cross Match Technologies crossmatch.com	76
	Fingerprint Cards AB (FPC) fingerprints.com	77
	Zwipe zwipe.no	77
3	Биометрия: Итоги 2013	78
	3.1 Индия создаёт крупнейшую в истории базу биометрических данных	78
	3.2 Биометрические программы других стран	79
	3.3 Биометрия в твоём смартфоне	79
	3.4 Disneyland и Walt Disney World	80
	3.5 PayPal (beta)	81
	3.6 Предприятия с повышенными мерами безопасности: государственные, военные, финансовые и прочие	81
4	Обзор рынка	82
5	Будущее биометрии	83
	5.1 Биометрия в смартфонах	83
	5.2 Платежи и онлайн аутентификация	85
	5.3 Возрастёт популярность визуального распознавания	85
	5.4 Быстрый и дешёвый анализ ДНК	86
	5.5 Индивидуальный Запах	86
6	Итоги	87
7	Конференции	87
8	Коммерческие исследования	87

1. Введение

Биометрия¹ — это система распознавания людей по одной или более физических или поведенческих черт. Кроме того, это еще и самая точная и безопасная система идентификации личности из всех известных. Как правило, биометрия используется в сфере обеспечения безопасности, коммерческих и криминалистических целях. Наиболее распространенные способы включают в себя сканирование отпечатков пальцев, ладоней, сетчатки глаза, распознавание черт лица и анализ ДНК. Это наиболее простые и распространенные методы сбора информации о каждом человеке. Среди ярких индивидуальных признаков также выделяют:

- рисунок вен
- личный запах
- голос
- уникальные сигналы мозговой² и сердечной деятельности³
- походка
- пропорции тела
- почерк
- слепок зубов
- и т.д.

Для эффективной идентификации эксперты обязательно выделяют хотя бы одну черту, наиболее ярко характеризующую каждого человека. При этом идеальной во всех отношениях биометрии не существует. В зависимости от желаемых целей, компании обращают внимание на различные способы сбора информации. Если результат требуется получить быстро и легко, то, как правило, используют визуальную биометрию: сбор отпечатков пальцев, сканирование сетчатки и черт лица. Черта вроде ДНК чаще оценивается в криминалистике, так как такой анализ долгий и дорогостоящий. Кроме того, визуальный биометрический анализ значительно дешевле, чем исследование ДНК.

Методы исследования пока не достигли совершенства. Допустима ситуация, когда система перестанет распознавать человека. В случае с отпечатками пальцев, внешние повреждения могут вызвать проблемы. Сетчатка глаза меняется с возрастом. Эту проблему решают двухуровневая аутентификация (например, сетчатка + отпечатки) и довольно дорогие адаптивные компьютерные алгоритмы. К тому же на данный момент технически возможно (но сложно) изготовить подделки для обмана сканеров сетчатки и отпечатков. Подделка ДНК невозможна.

2. Фирмы, изучающие биометрию

Safran



Морфо создает продукты и решения для правительства, национальных учреждений и администрации, вовлеченных в сферу правоохранительной деятельности и пограничного контроля, а также на частные компании, нуждающиеся в надёжном контроле доступа.

Компания предлагает уникальный набор биометрических продуктов, работающих с комбинацией отпечатков пальцев, узора вен (что повышает точность в экстремальных полевых условиях) и с распознаванием лица, а также широкий спектр всех связанных с безопасностью продуктов, таких как смарт-карты, электронные паспорта, сканеры, программное обеспечение и т.д. Её ID системы выходят за рамки привычного, обещая революцию на рынке платежей (биометрическая идентификация при оплате банковской картой и т.д.).

Выпустив уже 2.4 миллиарда паспортов и карточек, Morpho является ведущим мировым производителем ID документов. В 2013 биометрический сегмент принёс Safran €1.5 млрд дохода: 20% роста по сравнению с 2011.⁴

1 "Biometrics: Overview". Biometrics.cse.msu.edu. 6 September 2007. Retrieved 2012-06-10.

2 [R. Palaniappan, "Electroencephalogram signals from imagined activities: A novel biometric identifier for a small population," published in E. Corchado et al. (eds): "Intelligent Data Engineering and Automated Learning — IDEAL 2006", Lecture Notes in Computer Science, vol. 4224, pp. 604–611, Springer-Verlag, Berlin Heidelberg, 2006. DOI:10.1007/11875581_73]

3 [R. Palaniappan, and S. M. Krishnan, "Identifying individuals using ECG signals," Proceedings of International Conference on Signal Processing and Communications, Bangalore, India, pp.569–572, 11–14 December 2004. DOI:10.1109/SPCOM.2004.1458524]

4 <http://www.safran-group.com/site-safran-en/finance-397/financial-publications/financial-reports/>

Apple Inc. apple.com



Apple — первопроходец в популяризации биометрической аутентификации и заметный шаг компании в этом процессе — появление сенсорного Touch ID в iPhone 5S. За год до его выпуска, Apple приобрела AuthenTec, топовую фирму, специализирующуюся на небольших коммерческих считывателях отпечатков пальцев, биометрическом оборудовании и программном обеспечении. По слухам, сумма сделки составила \$356 млн⁵. Позже Apple купил PrimeSense, израильского производителя 3D-сенсоров, который работал над технологией, используемой в Kinect. Компания надеется, что такая покупка сможет помочь разработать технологию распознавания лиц и управления жестами в будущих iOS устройствах.

Biometric Signature ID biosig-id.com



BioSig-ID — стартап, который использует запатентованную технологию «поведенческой биометрии». Иначе говоря, это оценка человеческих жестов с помощью мыши, стилуса или пальца на сенсорном экране / сенсорной панели в качестве меры «глубокой защиты» для онлайн-идентификации и аутентификации. Она сочетает в себе распознавание рукописного ввода с защитой паролем, так как пользователь должен «написать» пароль в виде текста, числа или рисунков. Таким образом BioSig ID — уникальный продукт, он не требует дополнительного оборудования или программного обеспечения для установки: он сразу работает на любом ПК, сенсорном экране, тачпаде и тд.

Digital Persona DigitalPersona.com



Фирма цифровой безопасности, созданная в 1996, имеет более 200 млн пользователей по всему миру. Тысячи корпоративных клиентов выбирают DigitalPersona чтобы управлять своими системами доступа к информации. Её биометрические продукты позволяют организациям контролировать доступ к своим данным, сервисам и системам. Фирма совмещает биометрические и классические средства безопасности: ID карты, пароли и пин-коды. Такие комплексы помогают создать надёжные многоуровневые системы аутентификации.

Warwick Warp warwickwarp.com

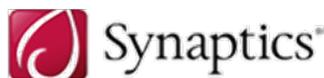


Warwick Warp специализируется на разработке инновационных программных решений, которые позволяют внешним пользователям и разработчикам интегрировать биометрические методы в свои продукты. Качественный софт позволяет быстро и точно распознавать даже отпечатки плохого качества.

Validity Sensors validityinc.com and Synaptics Inc. synaptics.com



Основанная в 2000 году, калифорнийская фирма Validity является одной из ведущих фирм производящих сенсоры отпечатков пальцев и ПО. Применение таких сенсоров эффективно, безопасно и гибко. Мы ожидаем, что аппаратные и программные решения Validity станут первичным фундаментом для взрывного роста мобильных платежей и облачных сервисов в ближайшие годы. Так же как и Digital Persona, Validity занимает серьёзную позицию на рынке сенсоров для ПК и ноутбуков. По словам Майкла Майя (Michael Maia), вице-президента по продажам и маркетингу в Validity, «было отгружено более 40 миллионов единиц техники для платформы Microsoft Windows»⁶.



В ноябре 2013, Validity Inc. была приобретена фирмой Synaptics⁷. Synaptics — ведущий поставщик «естественных интерфейсов», таких как тачпады, сенсорные экраны и тд. В своей опубликованной «дорожной карте» Synaptics выражает намерения интегрировать распознавание отпечатков в свои существующие интерфейсы для пальцев.

Synaptics приобрела Validity Sensors Inc. за начальные \$92.5 млн акциями и наличными с потенциальным повышением до \$255 млн если будут достигнуты некие бенчмарки. Validity Sensors объявила, что в 2014 ожидается рост прибыли до \$210 млн в квартал⁸. В течение долгого времени акции Synaptics плавали в коридоре 22-39 USD, однако начиная с ноября 2012 наблюдался стабильный рост акций, достигнув



5 <http://techcrunch.com/2012/07/27/apple-buys-samsungs-android-security-partner-authentec-for-365m/>

6 <http://www.validityinc.com/news/2013/06/25/validity-collaborates-with-microsoft-on-natural-id-fingerprint-sensors-for-windows-8-1/>

7 <http://www.validityinc.com/news/2013/11/08/synaptics-acquisition/>

8 <http://www.synaptics.com/en/press-releases/synaptics-closes-acquisition-validity-sensors.php>

абсолютного рекорда 63.3 USD. Оборот в 2013 составил \$663.588 млн, на 21% больше чем в 2012. Чистая прибыль при этом выросла на 82% и составила \$99 млн.



Biometric Advertising biometricadvertising.com



Biometric Advertising (BA) обеспечивает крупнейшие компании и их агентов продвинутыми системами биометрического анализа, которые позволяют бренд-менеджерам, руководителям маркетинга и рекламы получать обратную связь об эмоциях потребителей относительно их фирменных продуктов и услуг. Её продвинутые алгоритмы умеют улавливать поведение клиентов и моментально интерпретировать их реакцию на некое сообщение, продукт или рекламу, благодаря анализу позы и выражения лица. Технология под названием BrandResponse еще находится в разработке, но уже способна предоставить моментальную обратную связь. Полученная информация позволяет оперативно реагировать на негативные эмоции клиента: менять неудачную рекламу, а также адресовать сообщения наиболее подходящей аудитории. Кроме того, система позволяет также и учитывать биометрические данные в маркетинговых компаниях. Другими словами, Biometric Advertising стоит на пороге настоящей революции в рекламной индустрии.

Biometric Advertising's Brand Response can assess the overall texture of skin to help determine age. Can also detect moles and other features

Searches for shadows and wrinkles to help determine age.

Brand Response reads the shape of lips to determine mood and gender

Eyebrow shape is key to determining mood of a consumer

Jewellery can help Brand Response determine gender

Shadows or the lack of shadows cast by hair are used to determine gender

Analyses consumer sentiment

IDEX idex.no



Основанная в Норвегии в 1996 году, IDEX ASA разрабатывает и поставляет компаниям комплексные решения, совмещающие в себе сенсоры отпечатков пальцев, ПО и комплексные решения для безопасности. В 2013 IDEX провела инвестиционный раунд на \$14 million, включая \$9 млн от Worldfair, выделенные на международный рост и R&D⁹. Цены на акции была стабильна в течение многих лет, однако с начала 2013 года выросла на 600 %. Текущая цены в 7,5 норвежских крон равняется приблизительно 1,23\$. Результаты ежегодного финансового отчета за 2013 год были опубликованы 21 февраля 2014 года → http://www.oslobors.no/ob_eng/markedsakтивitet/stockNews?newt__ticker=IDEX&newt__menuCtx=1.117

9 <http://www.idex.no/wp-content/uploads/2013/11/IDEX-presentation-13-November-2013.pdf>



Precise Biometrics precisebiometrics.com



Precise Biometrics — это инновационная компания, предлагающая технологии и экспертизу для легкой, безопасной и точной аутентификации, использующей умные карты и распознавание по отпечаткам пальцев. Основанная в 1997 году, Precise Biometrics разработала решение, используемое агентствами США, национальными программами удостоверения личности, международными компаниями и другими организациями, требующими мощную мультифакторную аутентификацию. Флагманским продуктом компании является линейка продуктов Tactivo, дополняющая iOS, Android и ПК биометрическими мерами защиты. Как и у многих другие биометрических фирм, цены на акции Tactivo с 2013 года подскочили вверх практически в два раза. На данный момент их цена составляет 37.72 Шведских Крон, или 6.01 USD. Оборот группы в 2013 — \$5.41 млн, что составляет 23.4% годового роста.

Tactivo™ for iPhone

Unprecedented Strong Authentication For iPhone

Available for iPhone 5, iPhone 4S, and iPhone 4

The Tactivo smart casing introduces multi-factor authentication options using fingerprints, smart cards, or both. Designed to echoes the Apple esthetic, Tactivo is convenient to use, and allows access to the phone buttons and connectors. Tactivo supports U.S. smart card credentials including CAC, PIV, PIV-I, TWIC, and the Precise Match-on-Card™ credentials used in many national ID programs.

Tactivo is FIPS 201-compliant for PIV and HSPD-12 and is on the Government Services Administration (GSA) Approved Product List (APL)



SecuGen secugen.com

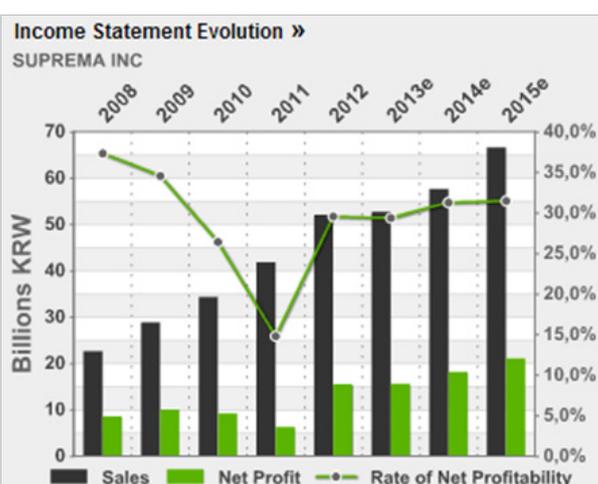


Калифорнийская фирма, созданная в 1998. Специализируется в основном на внешних устройствах для PC и встроенных сенсоров, обладающих высокой точностью распознавания отпечатков пальцев.

Suprema supremainc.com



Корейская компания. Предоставляет решения в области идентификации и биометрической безопасности для фирм. Портфель продуктов включает в себя модули для снятия отпечатков пальцев, биометрические системы допуска, ридеры для электронных паспортов и другие сканеры. За прошлый 2013 год, доходы компании составили \$46 млн, цена акций выросла с 18 до 25.18 \$.



Dermalog Identifications Systems GmbH dermalog.com



Гамбургская фирма, разрабатывает биометрические системы для государственного пограничного контроля, ID карты, платёжные системы на основе отпечатков пальцев. Dermalog — крупнейший немецкий производитель дактилоскопической техники, входит в четвёрку мировых лидеров.

GenKey genkey.com



Штаб-квартира GenKey находится в Голландии, однако фирма также представлена в США и Африке. Она специализируется на общественно важных биометрических решениях: продуктов для проведения честных выборов, цифровое здравоохранение, ID менеджмент и тд. Одна из главных целевых аудиторий компании — жители Африки.

Lumidigm lumidigm.com



Lumidigm и её стратегические партнёры удовлетворяют высоким требованиям к аутентификации в таких областях как банковское и медицинское обслуживание, развлечения и гос.услуги. Её продукты так же подходят для промышленных, коммерческих и транспортных применений. Lumidigm — американская компания с офисами по всему миру.

Bio-Key bio-key.com



BIO-key — международный поставщик дактилоскопической идентификации, надёжных мобильных решений и прочих биометрических продуктов.

Cross Match Technologies crossmatch.com



Cross Match Technologies основана в 1966 году в Калифорнии. Компания активно занимается инновациями в области биометрических решений для государств, силовых ведомств и организаций по всему миру. Рецептурные лекарства в некоторых аптеках США продаются только после биометрической идентификации пациента.

Fingerprint Cards AB (FPC) fingerprints.com



Биометрические продукты этой компании популярны среди ведущих промышленников и бизнесов, особенно в сфере PC и mobile. Судя по слухам, компания ведет активные переговоры с крупными мобильными игроками вроде HTC, а также планирует интеграцию с Windows 8.1 для повышения безопасности пользователя (идентификация для входа под своим именем, платежей и так далее). Как и у большинства публичных биометрических фирм, цены на акции компании выросли в 2013 году и за два года поднялись с 0.60 до 12.5 USD.



Zwipe zwipe.no

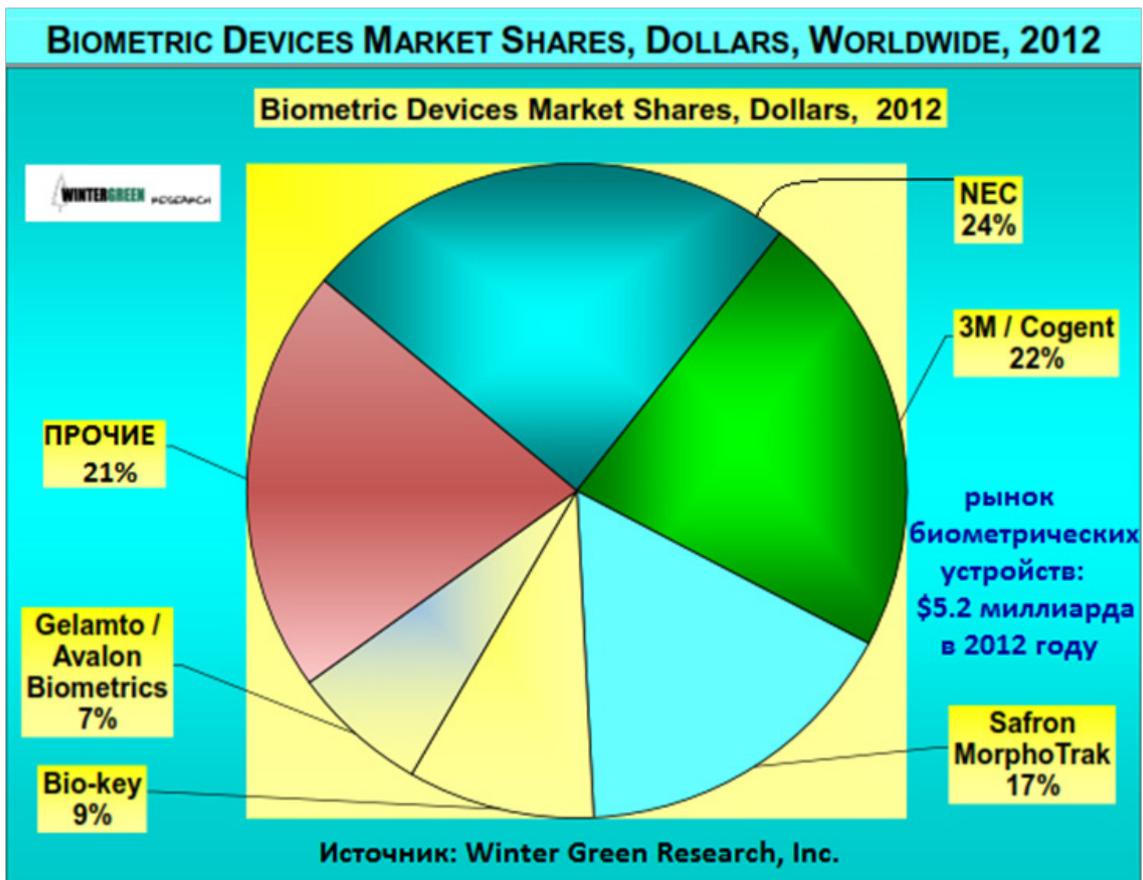


Основанная в 2009 году, Zwipe — быстрорастущая фирма в активно развивающейся отрасли биометрии. Zwipe принадлежит впечатляющий портфель патентов, который постоянно расширяется. Основной продукт Zwipe — это бесконтактная смарт карта со встроенным полноценным сканером для снятия отпечатков пальцев. В декабре Zwipe закрыл Series A funding на \$3.5 миллиона. Из них 2.5 млн вложили частные инвесторы, а ещё 1 млн — правительство Норвегии¹⁰. Совпадая по времени с запуском биометрической карты Zwipe Access, полученные средства будут направлены на захват стремительно растущего биометрического рынка и на увеличение инвестиций в новые продукты и технологии.



¹⁰ <http://www.zwipe.no/index.php/news#zwipe-announces-additional-35-million-series-funding>

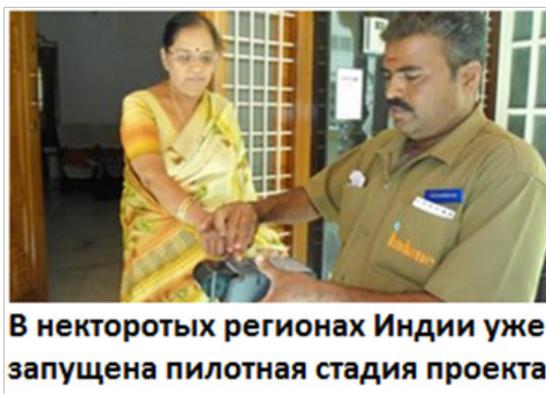
2.16 MARKET SHARES



3. Биометрия: Итоги 2013

3.1 Индия создаёт крупнейшую в истории базу биометрических данных¹¹

Индийская национальная программа “Aadhaar” стремится создать крупнейшую в истории базу биометрических данных. Ее глобальная цель — создание уникального цифрового аккаунта, работающего как официальное удостоверение личности. С помощью отпечатка пальцев, человек сможет подтвердить свою личность онлайн: моментально и без бумаг. В системе уже зарегистрировано более 500 миллионов человек (5 млрд отпечатков пальцев, 1 млрд глазных сетчаток, 500 миллионов фотографий), это би петабайт данных. Через несколько лет планируется достигнуть отметки в 1.25 млрд людей, 15 петабайт данных и более 200 триллионов биометрических проверок в день¹².



¹² <https://funnel.hasgeek.com/5e1/417-aadhaar-worlds-largest-biometric-identity-platform-200-trillion-biometric-matches-per-day-2-pb-of-data>
http://articles.economicstimes.indiatimes.com/2012-02-07/news/31034068_1_aadhaar-project-unique-identification-authority-biometric-database

Государственные агентства получают возможность обслуживать людей на основе биометрических (отпечатки, сетчатка и фото) и личных (имя, возраст, пол, адрес, имя родителей/супруга, номер телефона) данных. Информация передаётся по защищённому интернет-каналу, таким образом человек не обязан присутствовать в конкретном месте в определённый момент времени. Систему можно использовать в любом географическом месте для любой цели: для честного голосования, получения социальных льгот и выплат (например получить пищевой рацион) и так далее¹³. В результате бедная часть населения, у которой не было и нет документов, получают полный доступ к системе государственных услуг.

Отсутствие удостоверения личности — серьёзная проблема в Индии, которая отбирает у нуждающихся возможность получать государственную поддержку. В стране, где миллиарды государственных долларов незаконно получают посредством поддельных документов, эта программа раз и навсегда положит конец финансовой утечке и махинациям.

Главный вызов для проекта — построение дополнительной инфраструктуры услуг на основе биометрической идентификации. Система находится в стадии тестирования, при этом первые пользователи — индийцы (каждому из них присвоен уникальный номер) уже удалённо открывают счета в банках и получают зарплату банковским переводом.

Еще один экспериментальный кейс — снятие денег с банковского счёта через мобильное устройство. При этом подтверждение личности человек производит с помощью отпечатков пальцев. В будущем любое торговое предприятие с таким устройством сможет принимать платежи и работать как «микро банкомат». Таким образом многие индусы получают доступ к широкому спектру услуг, требующему удостоверение личности: банковскому сервису, мобильной связи, водительским удостоверениям и так далее. Такие возможности особенно впечатляют, если учесть, что сегодня в стране с населением более 1.2 миллиарда, есть только 50 миллионов паспортов и 200 миллионов водительских прав.

3.2 Биометрические программы других стран¹⁴

В Австрии иностранных граждан а также владельцев электронных паспортов могут запросто попросить предоставить свои биометрические данные.

У граждан Бразилии при получении паспорта будут собирать их подпись, фото и 10 отпечатков пальцев. Это позволит полиции и другим государственным органам бесконтактно считывать и сверять информацию с документов.

Канада ведёт исследования в сфере использования биометрических технологий для миграционного контроля. Как минимум одна совместная программа Канады и США, NEXUS, уже заработала: по её условиям, у авиа-пассажиров собирают скан сетчатки глаза¹⁵.

В Германии граждане получают электронный паспорт, содержащий цифровое фото и по одному отпечатку с каждой руки¹⁶. Ожидающие долгосрочную визу также должны предоставить отпечатки всех 10 пальцев¹⁷.

Довольно тихо американские военные запустили амбициозный проект по сбору биометрической информации большого количества иракцев и афганцев, особенно мужчин боевого возраста. Информация о миллионах жителей вносится в базу, составляемую военными Америки и НАТО в целях противостояния терроризму. С её помощью военные и полицейские сканируют глаза, лицо и отпечатки пальцев, используя портативные устройства¹⁸.

В 2009 правительство Израиля утвердило акт создания биометрического реестра всех граждан страны. База данных будет содержать отпечатки пальцев и фотографию. После записи гражданин получит ID карточку нового поколения, содержащую эти данные. Новые документы будет сложнее подделать, кроме того встроенная смарт-карта позволит подтвердить свою личность одним касанием. Проект находится в тестовой стадии, однако в ноябре 2013 года пилотная программа уже запустилась в ряде израильских городов^{19, 20}.

3.3 Биометрия в твоём смартфоне

Использование отпечатков пальцев для безопасности в ноутбуках и смартфонах уже не ново, однако до недавнего времени воспринималось пользователями как нечто экстраординарное. iPhone 5S от Apple несёт биометрию в массы и является первопроходцем в революции мобильной биометрии, которая только начинает мировую экспансию.

13 http://zeenews.india.com/news/nation/aadhaar-scheme-does-not-violate-fundamental-rights-says-uidai_884850.html

14 https://en.wikipedia.org/wiki/Countries_applying_biometrics

15 <http://www.cbsa-asfc.gc.ca/prog/nexus/air-aerien-eng.html#sup>

16 <http://www.neuer-reisepass.de/german-passport.html/>

17 <http://de.vfsglobal.sa.com/Biometric.aspx>

18 <http://www.nytimes.com/2011/07/14/world/asia/14identity.html?pagewanted=all>

19 <http://www.jpost.com/Israel/Knesset-approves-controversial-Biometric-Database-Law>

20 <http://www.israelnationalnews.com/News/News.aspx/170709#.Uvt0MrS0wVY>

Встроенное в кнопку «меню» iPhone 5S датчик сканирования отпечатков пальцев Touch ID, добавляет надёжную аутентификацию взамен привычного четырёхзначного кода. Первоначально Touch ID выполнял две основные функции: во-первых, можно разблокировать телефон без ввода пин-кода. Во-вторых, это быстрое подтверждение покупок из iTunes, App Store и iBooks Store. Теперь же Apple открыла TouchID API для сторонних разработчиков.

CEO Тим Кук говорит, что Touch ID — первый шаг Apple на пути к их видению мобильных платежей²¹. Он обсуждал мобильные платежи на телеконференции, посвящённой финансовой деятельности компании, и сказал, что это направление «заинтриговало» компанию. Мобильные платежи, по его словам, — это «часть видения компании, связанного с Touch ID».

Wall Street Journal заявил о том, что в стенах своего офиса Apple исследует потенциал использования своих устройств для покупок в реальных магазинах. Это вызвало бурные обсуждения касательно использования Touch ID в мобильных платежах. Кук также отметил, что клиенты довольны возможностями Touch ID для покупки цифровой музыки, кино и приложений, и намекнул, что его использование в других направлениях также имеет потенциал.

К слову, Apple не так давно запатентовала платёжную систему «беспроводной» платёжной системы, которая использует «элемент защиты» на iPhone чтобы безопасно хранить платёжную информацию.

При мысли о том, что в будущем оплата в магазине может происходить с помощью отпечатка пальца захватывает дух у всех: от бизнесов до самих клиентов. По самой скромной оценке, Apple располагает информацией по более чем 600 миллионам банковских карт, что делает компанию сильным конкурентом платёжных систем. Более подробно о будущем Touch ID читайте Раздел 5: Будущее Биометрии.

Новый Samsung Galaxy S5 с дактилоскопическим сканером²². Как и в случае с iPhone 5S, пользователи могут разблокировать телефон с помощью встроенного сенсора отпечатков пальцев. Датчик так же может использоваться вместо пароля для платежей через PayPal. В скором времени, пользователям будут доступны другие онлайн кошельки, включая Isis и Google Wallet. Сторонним разработчикам будет открыт доступ к сенсору, что даст им море возможностей для создания новых продуктов²³.

HTC выпустила смартфон со сканером отпечатков пальцев. HTC One Max запоминает до трёх пальцев, каждый из которых, помимо разблокировки экрана, активирует заданное пользователем действие²⁴.

Это только начало новой биометрической эры в consumer electronics и уже ни у кого не возникает сомнений, что биометрия войдет в нашу жизнь настолько плотно, что мы не будем представлять свои будни без ее использования.

Xbox One, игровая консоль от Microsoft, уже использует распознавание лица и тела²⁵ при помощи которого пользователи авторизуются для входа в свой аккаунт. Особенности характеристики считываются 3D-камерой высокого разрешения и преобразуются в набор цифр, одновременно защищая Вашу приватность и позволяя распознаванию работать успешно.

3.4 Disneyland и Walt Disney World



Парк развлечений Walt Disney World запустил новую пропускную систему, которая использует карточки с RFID чипом (чипом радиочастотной идентификации) и отпечатки пальцев²⁶.

Чип должен упростить вход в парк и на аттракционы. Новая карточка будет хранить биометрические данные держателя, занесённые в систему. Проходя через ворота, посетитель прикладывает свою карточку к магнитному считывателю, а палец — к дактилоскопу, чтобы подтвердить свою личность.

Официальный представитель Walt Disney World не забыл отметить, что биометрические данные посетителей не хранятся в системе. Вместо этого они каждый раз преобразуются в уникальный набор чисел, который сравнивается с «оригиналом» для верификации.

Скорее всего, таким образом владельцы парка предостерегли себя от передачи долгосрочных пропусков из рук в руки. Как бы там ни было, это нововведение может стать первым шагом на пути к повышенной безопасности.

Биометрия приходит в Disneyland²⁷. Диснейленд запускает собственную биометрическую систему. Только вместо

21 <http://techcrunch.com/2014/01/27/ceo-tim-cook-says-touch-id-was-part-of-apples-thinking-around-mobile-payments/>

22 http://news.cnet.com/8301-1035_3-57619308-94/galaxy-s5-unveiled-with-fingerprint-sensor-bigger-screen/

23 <http://techcrunch.com/2014/02/26/the-fingerprint-scanner-on-the-samsung-galaxy-s5-will-be-accessible-by-developers/>

24 <http://techcrunch.com/2013/10/14/htc-one-max/>

25 <http://support.xbox.com/en-GB/xbox-360/kinect/auto-sign-in>

26 <http://www.biometricupdate.com/201303/walt-disney-world-introduces-biometric-verification-for-passholders>

27 <http://www.themeparkinsider.com/flume/201301/3318/>

новомодных сканеров отпечатков, парк развлечений фотографирует своих новых посетителей. Когда пропуск используется несколько дней подряд, смотрителю у турникета будет показана фотография держателя. Если она не похожа на вас, то впредь путь в Disneyland вам заказан :)

3.5 PayPal (beta)

PayPal запускает новый эксперимент для клиентов, чтобы выяснить, смогут ли они обходиться без своих кошельков²⁸.

По сообщению компании, в эксперименте приняли участие 12 магазинов Лондона, готовых принимать платежи PayPal. Чтобы «дотянуться» то тысяч торговых точек в США и Австралии, PayPal конкретизирует свой бизнес оффлайн-платежей, объединяясь с рядом партнёров.

Используя приложение PayPal для смартфонов (или «умных часов»²⁹), покупатели могут увидеть ближайшие магазины, участвующие в эксперименте, «зачекиниться» в одном из них и, введя пароль (или отпечаток пальца на некоторых устройствах), оплатить свой заказ/товар. После этого у продавца на экране появляется фотография клиента и если она совпадает, он утверждает платёж. Таким образом идентификация происходит с помощью распознавания лица самим кассиром. После совершения платежной операции, клиенту приходят чек и уведомление.

Первый успех — это адаптация PayPal в Home Depot, Foot Locker и Toys R Us — крупнейших американских ретейлеров³⁰. Клиенты могут не заботиться о наличии банковских карточек или бумажных денег — для оплаты им нужен только телефон! В результате очереди на оплату уменьшаются, что приводит к росту количества довольных клиентов.

С каждым успехом PayPal становится всё более и более амбициозным, что подчеркивают громкие заявления топов компании:

«Это важный шаг на пути к миру без бумажников, где каждый сможет расплачиваться с помощью своего планшета или смартфона», сказал Роб Харпер (Rob Harper), начальник отдела розничных услуг в PayPal, в своём заявлении. «Мы верим, что к 2016 году наше видение станет реальностью».

3.6 Предприятия с повышенными мерами безопасности: государственные, военные, финансовые и прочие

Для фирм, в которых безопасность и ограничение неавторизованного доступа особенно важны, использование современных биометрических технологий больше не является чем-то из разряда фантастики. Сюда попадает целый ряд клиентов — от военных до финансовых сервисов. Например, среди разработок **Bloomberg — b2b решение-для финансовых предприятий**³¹ которое включает в себя дактилоскопическое сканирование.



28 http://news.cnet.com/8301-1023_3-57597555-93/paypal-tests-mobile-payments-using-your-face-for-verification/

29 <http://techcrunch.com/2014/04/11/paypal-debuts-its-biometrics-and-smartwatch-integrations-with-samsung/>

30 <http://www.zdnet.com/paypal-ramps-up-offline-payment-operations-partners-with-eateries-7000018278/>

31 <http://www.bloomberg.com/professional/systems-support/hardware/>

4. Обзор рынка

Исследование «**Goode Intelligence Mobile Biometric Market Forecasts Report 2013 — 2018**³²» предсказывает, что к 2017 году количество мобильных устройств (смартфоны+планшеты) со сканерами отпечатков пальцев достигнет 990 миллионов. Эта цифра будет только увеличиваться год от года, быстро достигнув миллиарда — таким образом биометрическая аутентификация для входа в сервисы и платежи станет вполне обыденной в будущем.

Сейчас производители мобильных устройств начинают встраивать эти сканеры в свои флагманские устройства, однако с 2015 и далее по мере удешевления технологии, всё более бюджетные модели будут оснащаться биометрическими сканерами.

Goode Intelligence предсказывает, что в 2018 году 3.4 миллиарда пользователей будут пользоваться биометрией на своих мобильных устройствах, генерируя почти \$8.3 млн дохода для биометрической индустрии.

Рынок электронных паспортов достигнет \$10.2 млрд в 2015, из которых сегодня уже выпущено около 500 млн штук³³ (по расчётам Biometric Research Group). Биометрический сектор будет переживать невиданный рост за счёт международного взаимодействия в сфере пограничного контроля, что скорее всего повысит спрос на электронные документы и ридеры.

По мере того как страны отказываются от традиционных документов в пользу электронных (ePassports), требования склоняются к высоко защищённой и универсальной инфраструктуре пограничных постов, которая несёт в себе быструю и надёжную биометрическую идентификацию. По сути, ePassports — это почти обычный паспорт, но с добавлением небольшого чипа, который содержит в себе все паспортные данные, фотографию владельца и в некоторых случаях дополнительную информацию (например, отпечатки пальцев). Такой паспорт почти невозможно подделать.

На данный момент примерно 485 миллионов электронных паспортов от 100 стран находится в обращении, из них 54 страны обязывают записывать на чип визуальные и дактилоскопические данные держателя.

Biometric Research Group, Inc. ожидает что растущее количества девайсов в «интернете вещей» будет сопровождаться ростом спроса на биометрические сенсоры³⁴. Скромные оценки утверждают, что в 2018 году «интернет вещей» будет включать в себя более 500 миллионов биометрических устройств.

Исследование «Worldwide Biometrics Market 2013 to 2019 Report», выпущенное командой ReportsnReports.com³⁵, показало, что рынки дактилоскопии, а также визуального распознавания (лица и голоса) ожидает взрывной рост. Судя по прогнозам, глобальный биометрический рынок оценивался в \$5.2 млрд ещё в 2012 и вырастет до \$16.7 млрд к 2019. Этот рост обусловлен повышенным спросом на защиту личной информации, а так же повышенными цифровыми рисками корпораций. Стоит отметить, что этот отчёт был опубликован в ноябре 2012 — ещё до того, как биометрический бум стал очевидным, так что цифры скорее всего сильно занижены по сравнению с текущей ситуацией.

Российский рынок биометрии вырастет до \$393 млн к 2018 году³⁶, утверждает исследование «Russia Biometrics Market Forecast & Opportunities». Приближающиеся крупные мероприятия вроде Олимпиады в Сочи 2014 и Мирового Кубка FIFA 2018 в России увеличат спрос на системы контроля доступа и аутентификации в период с 2013 до 2018.

32 <http://www.goodeintelligence.com/report-store/view/mobile-biometric-security-market-forecasts-20132018>

33 <http://www.biometricupdate.com/201312/epassports-market-to-reach-10-2-billion-by-2015-with-500-million-epassports-issued>

34 <http://www.biometricupdate.com/201401/500-million-biometric-sensors-projected-for-internet-of-things-by-2018>

35 <http://www.prweb.com/releases/biometrics-devices-market/2013-2019-forecasts/prweb11307038.htm>

36 <http://www.businesswire.com/news/home/20130715006203/en/Research-Markets-Russia-Biometrics-Market-Report-Forecast#.UwdU0PmSylc>

5. Будущее биометрии

По данным исследования Frost&Sullivan «Innovations in Biometrics for Consumer Electronics»³⁷, дактилоскопическое сканирование будет главной технологией, используемой в потребительской электронике, благодаря её удобству, относительной дешевизне и быстрой окупаемости. Сканирование сетчатки глаза и многофакторная биометрия будут быстро расти в течение следующих трёх лет, однако высокая цена и громоздкость таких систем могут стать серьёзной помехой их распространению. Голосовое и визуальное распознавание также будут активно развиваться по мере их совершенствования.

5.1 Биометрия в смартфонах

Свежий анализ биометрического рынка от Goode Intelligence предсказывает, что к концу 2015 года 619 миллионов людей будут пользоваться биометрией на смартфонах³⁸. Биометрия будет включать в себя не только сканирование отпечатков пальцев, но и другие направления, в числе которых — распознавание по голосу, жестам и сетчатке глаза.

Более 990 миллионов девайсов будут оснащены дактилоскопом к 2017. Goode Intelligence также прогнозирует, что к 2018 году 3.4 миллиарда пользователей будет иметь устройство с биометрическими элементами, которые позволят генерировать около \$8.3 млрд прибыли для биометрической индустрии³⁹.

Алан Гуд (Alan Goode), основатель Goode Intelligence, считает, что нас ждет эволюция дактилоскопических сканеров — от «кнопочных», которые распространены сейчас, до прозрачных и встроенных в дисплеи наших устройств. Такая интеграция сделает процесс идентификации ещё более плавным и удобным.

Очень важно, чтобы мобильные производители и разработчики осознали полный потенциал этой технологии и подключали к ней главные функции — не только разблокировку телефона, но также и подтверждение платежей и мультифакторную авторизацию. Большие надежды возлагаются на инициативы вроде FIDO Alliance, которые стремятся донести до масс биометрические технологии единого стандарта. Предоставляя внешним разработчикам доступ к своим биометрическим сенсорам, производители позволят им полностью раскрыть удивительный потенциал этих технологий. Эти «невидимые» сканеры поспособствуют более охотному внедрению технологии среди потребителей и ее повышенному развитию.

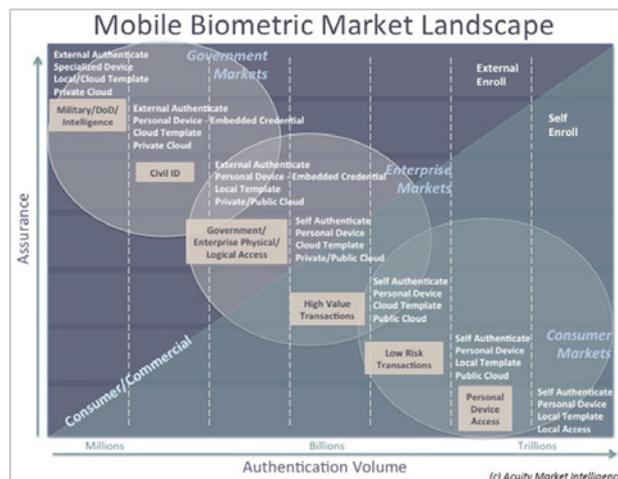
Но рост биометрического рынка не будет ограничен сканерами отпечатков пальцев: по мере развития технологий, характеристики вроде голоса и визуального распознавания будут так же важны для пользователей мобильных устройств как и отпечатки пальцев. Уже сейчас большинство лидеров биометрического рынка предоставляют или планируют разработку продуктов в направлении распознавания голоса, лица, сетчатки глаза и других характеристик.

График от Market Intelligence⁴⁰ отображает общие ожидания того, как будет выглядеть рынок мобильной биометрии в ближайшем будущем. «Невидимые» сенсоры подходят не только для мобильных устройств. Любое пользовательское устройство с тачскрином или тачпадом (например Smart TV, игровые приставки или сенсорные мониторы) имеет потенциал для того, чтобы использовать эту технологию.

Риск

Несмотря на столь радужные перспективы, биометрический рынок как любой другой может столкнуться с рядом серьёзных проблем, которые необходимо будет решить. Нам придётся учиться на ошибках: например, на неудачных попытках встроить сенсоры отпечатков пальцев в ноутбуки. Опыт показывает, что такие сенсоры должны нести серьёзную ценность для пользователя. Например, безупречно интегрироваться с необходимыми сервисами: одной функции блокировки девайса здесь будет недостаточно.

По мнению Goode Intelligence, развитие биометрического рынка, особенно пользовательского сегмента, будет сильно ограничено, если сторонние сервисы и разработчики не будут плотно интегрированы с биометрическими сканерами. Но эта цель вполне достижима, учитывая, что производители уже



37 <http://www.technicalinsights.frost.com>

38 <http://www.planetbiometrics.com/article-details/i/1880/>

39 <http://www.planetbiometrics.com/article-details/i/1817/>

40 http://www.acuity-mi.com/Mobile_Biometric_Market.php

сейчас создают инфраструктуру для крупномасштабного внедрения биометрических сервисов и технологий.

Ключевую роль в том, чтобы пользователи смогли легко пользоваться биометрической идентификацией на целом спектре устройств и сервисов, сыграют инициативы по созданию общих стандартов (например FIDO Alliance, TrustZone) и частные экосистемы (такие как Touch ID от Apple).



EyeVerify предлагает надёжную биометрию, которая распознает человека по глазам⁴¹. Да-да, вы не ослышались: всё, что нужно сделать — это преподнести телефон к лицу и сделать «селфи». За секунду приложение сканирует рисунок глазных вен и верифицирует пользователя в системе для управления корпоративными данными и процессами “Good”.

Sensory представила TrulySecure⁴², новейшую software-only систему идентификации, использующую голосовое и визуальное распознавание (или их комбинацию).

Прекрасно уживающаяся с возможностями смартфона система будет доступна широкой общественности через производителей-партнёров и разработчикам через SDK: с ее помощью можно будет защищать корпоративные документы, подтверждать платежи и многое другое.



Амбиции Apple: мобильные платежи и Touch ID ⁴³

Apple запатентовала новый метод нанесения сапфирового слоя на тачскрин. По сообщениям китайского блога Apple Daily⁴⁴, удачные испытания новой технологии были проведены на крупном 6ти дюймовом экране. Важность этой технологии не в защитных свойствах сапфировой плёнки: её проводящие свойства — незаменимый элемент в технологии Touch ID. Таким образом покрытие всего экрана позволит «спрятать» сканер непосредственно на дисплее вместо кнопки ‘home’. Это более элегантно и позволит Apple избавиться от кнопки «домой».

Будущее Touch ID больше, чем просто разблокировать наши айфоны⁴⁵. Эта инновационная технология может быть использована для всего от мобильных платежей до доступа к гос. услугам, и кто знает — может в будущем смартфон заменит нам паспорт, водительские права и даже ключи от дома⁴⁶.

Уже сейчас Touch ID позволяет совершать покупки в iTunes Store. Следующий логичный шаг для Apple было бы интегрировать эти возможности со своим Keuchain — менеджером паролей и сторонними сервисами, например Amazon. Возможности безграничны и ясно, что Apple играет в долгую.

Именно это компания из Купертино привносит в наступающем апдейте iOS 8, открывая разработчикам доступ к Touch ID⁴⁷, теперь платежи в PayPal, Amazon и прочих сервисов с помощью пальца — лишь вопрос времени.



41 <http://eyeverify.com/>

42 http://www.sensoryinc.com/company/pr14_02.html

43 <http://www.forbes.com/sites/anthonykosner/2014/01/26/apple-to-infinity-mobile-payments-touch-id-and-all-that-sapphire/>

44 <http://appledaily.com.tw/appledaily/article/finance/20140124/35600991/>

45 <http://www.macworld.co.uk/feature/mac/future-of-touch-id-what-apple-will-use-touch-id-for-in-future-3500327/>

46 <http://www.august.com/>

47 <https://www.apple.com/ios/ios8/developer/>

Несколько пользователей на iOS устройстве

Одно из самых желаемых нововведений — это множество пользователей на одном устройстве. На семейном айпаде управление множеством почтовых и прочих аккаунтов превращается в проблему. С Touch ID можно раз и навсегда элегантно решить этот вопрос.

Touch ID для микроплатежей

Touch ID может вдохнуть новую жизнь в микроплатежи (10с-99с). Пользователи не хотят вводить свои контактные и банковские данные ради мелких покупок, однако если от них потребуется только приложить палец и нажать «ОК», то ситуация меняется в корне.

iPhone вместо кошелька

Бытует мнение, что Apple серьёзно готовится к запуску мобильного платёжного сервиса. Есть предположение, что фирма может агрегировать миллионы кредитных карт, привязанных к её iTunes Store, и интегрировать её в реальные магазины: тогда клиенты смогут расплачиваться просто телефоном подключённым к iTunes. Вполне вероятно, что Apple будет использовать свою систему iBeacon именно для подключения iPhone к платёжной системе магазина. Подобной системе понадобится некая форма идентификации и Touch ID и по нашему мнению, вписывается идеально.

Ваш смартфон может отображать личную информацию и аутентифицировать как владельца — наивно полагать, что государства и другие организации пропустят такую многообещающую возможность. Touch ID может подтвердить всё — от нашего возраста в магазине до права на управление автомобилем при полицейской проверке. Установив соответствующие системы, государственные организации могут отказаться от бумажной волокиты и подтверждать нашу личность через Touch ID и другие схожие системы. Очень легко поверить, что в будущем смартфоны вытеснят традиционные способы удостоверения личности.

5.2 Платежи и онлайн аутентификация



На рынке финансовых услуг уже появляются продукты, которые интегрируют банковские карточки и биометрическую аутентификацию в POS-терминале, используя отпечаток пальца⁴⁸ или NFC токен⁴⁹ в качестве второго уровня защиты платежей.

Microsoft анонсировал сканер отпечатков пальцев на конференции TechEd North America. Устройство производится сторонним поставщиком, однако Дастин Ингалс (Dustin Ingalls), Директор по личной идентификации и безопасности в Windows, сказал, что «дактилоскопические сенсоры станут неотъемлемой частью Windows 8.1: с их помощью пользователи

смогут входить в свою учётную запись Microsoft, подтверждать онлайн платежи и прочие транзакции. Совместив этот сенсор с новым обновлением Windows 8, мы дадим пользователям безопасный и удобный доступ к целому ряду важных функций».

Очень важно то, что с этим обновлением разработчики скорее всего получат простую интеграцию целого ряда биометрических сенсоров с операционной системой Windows — это подстегнёт повсеместное использование и креативные инновации.

Шведский стартап Quixter запустил демо-версию платёжной системы, сканирующую ладонь для биометрической аутентификации⁵⁰. Система актуальна для маленьких комьюнити вроде университетского кампуса и его столовой, так как для ее использования требуется усилие как со стороны учреждения, которое эту систему приобретает, так и со стороны будущих пользователей которые должны зарегистрироваться и привязать свой банковский счёт. Ряд фирм работает над схожими платёжными схемами и в скором времени мы увидим не одну и даже не две имплементации этого принципа.

5.3 Возрастёт популярность визуального распознавания

Существует ряд высококачественных коммерческих систем визуального распознавания⁵¹ для ограничения доступа или идентификации конкретных лиц в толпе⁵². Но грядёт революция в распознавании, и её инициаторам станут смартфоны, планшеты и HD веб камеры.

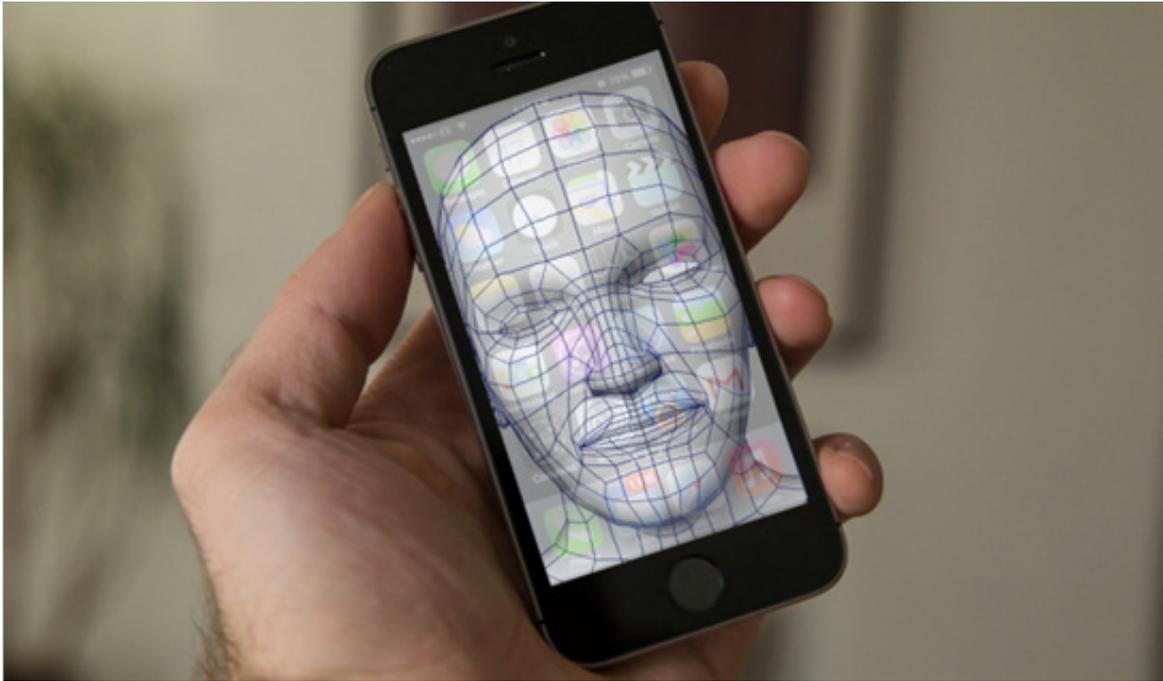
48 <http://www.morpho.com/e-documents/paiement-290/produits-291/biometrique-694/?lang=en>

49 <http://www.morpho.com/e-documents/paiement-290/produits-291/nfc/?lang=en>

50 <http://techcrunch.com/2014/04/14/quixter/>

51 <http://www.morpho.com/identification/news-and-publications-686/morphobis-incorporating-facial-recognition-technology?lang=en>

52 <http://www.businessweek.com/articles/2013-04-19/did-the-fbi-use-facial-recognition-software-to-find-the-boston-bombers>



Apple запатентовала технологию распознавания лица пользователя для повышенной безопасности и автоматического управления.⁵³ Apple получила патент на систему лицевого распознавания на мобильном устройстве или компьютере⁵⁴. Технология может не только разблокировать информацию, но и выдавать её в ограниченном режиме разным группам (владелец телефона, семья, друзья). Например, ваша жена может иметь доступ к играм и приложениям, но ей будут закрыты списки звонков и смс сообщений ;)

В случае с email и другими сообщениями, телефон может скрывать эту информацию ото всех посторонних. В случае с ноутбуками, система может анализировать поведение, позы и движения пользователя с течением времени и реагировать на внешние действия: блокировать компьютер, включить режим просмотра видео, переключиться в преддверии звонка по Skype (пользователь надел наушники) и так далее.

Apple приобрела PrimeSense⁵⁵, израильскую фирму ответственную за технологию распознавания движения в Kinect от Microsoft. Можно без труда увидеть огромный потенциал совмещения этих технологий: время покажет.

5.4 Быстрый и дешёвый анализ ДНК

С каждым днём технологии, связанные с ДНК, становятся всё более совершенными, быстрыми и дешёвыми. Рано или поздно, экспресс ДНК-тест всего лишь капли нашей слюны или мазок пота с нашего пальца будет стандартом моментальной и безошибочной аутентификации⁵⁶

5.5 Индивидуальный Запах

Этот довольно забавный способ имеет потенциал войти в нашу повседневную жизнь уже в скором будущем. Уже на экспериментальной стадии, точность достигает 85%⁵⁷. Эти системы будут незаменимы при применении в сфере национальной безопасности, помогая найти в толпе злоумышленника или даже улавливая мельчайшие частицы гормонов, указывающих на сильный страх или агрессию у людей.

53 <http://techcrunch.com/2013/12/03/apple-patents-face-recognition/>

54 <http://appleinsider.com/articles/13/12/03/future-iphones-may-unlock-hide-messages-based-on-a-users-face>

55 <http://techcrunch.com/2013/11/24/apple-primense-acquisition-confirmed/>

56 <http://biotech.about.com/od/researchlaboratory/a/The-Need-For-Cheaper-And-Faster-Dna-Sequencing.htm>

57 <http://www.planetbiometrics.com/article-details/i/1885/>

6. Итоги

Последние 3 года биометрический рынок переживает взрывной рост — в силу новых, более совершенных и доступных технологий.

На данный момент биометрический рынок состоит из больших фирм, ответственных за крупные решения в сфере безопасности B2B. Однако уже в ближайшем году произойдёт исторический переход к B2C направлению, когда крупнейшие производители пользовательской техники станут встраивать биометрические сенсоры в свои телефоны, планшеты, компьютеры и даже бытовые приборы. Первая волна будет сконцентрирована на дактилоскопических технологиях, однако со временем визуальное распознавание, голосовой анализ и прочие способы тоже будут плотно входить в нашу жизнь по мере их совершенствования и дешевизны. Более подробный анализ и предположения можно найти в секции «Обзор Рынка» выше.

7. Конференции

<http://www.sciencemediapartners.com/> 16-18 June 2014 London

8. Коммерческие исследования

Mobile Biometrics by Goode Intelligence <http://www.goodeintelligence.com/home> (£1'500).

A New Age for the Global Biometrics Market http://www.researchandmarkets.com/research/fspxgc/a_new_age_for_the (£ 923).

Russia Biometrics Market Forecast & Opportunities, 2018 http://www.researchandmarkets.com/research/k7wxzz/russia_biometrics (£ 985).

Biometrics: Market Shares, Strategies, and Forecasts, Worldwide, 2013 to 2019 by WINTERGREEN RESEARCH <http://wintergreenresearch.com/reports/Biometrics.htm> (£ 2280).



MyWishBoard помогает исполнять желания

Сохраняйте свои желания на myWishBoard
и исполняйте их с помощью друзей



140\$

средний счет
желания

50 000

исполненных желаний
с июля 2013

1M

виртуальных
кошельков

 mywishboard.com



Модель Мама Предприимчиватель



Я — дизайнер одежды. Моя целевая аудитория - молодые девушки, в сумочке у которых помещается только кредитная карта. Успех моего бизнеса — LifePay. Благодаря ему я сделала мобильное приложение, обеспечила курьеров mPOS терминалами и мобильными витринами в планшете. Теперь принимаю к оплате карты и слежу за своим бизнесом в CRM прямо на беговой дорожке. Раньше я продавала по 3 футболки в день. **С LifePay эта цифра превратилась в 300.**

Elena Spirina, CEO Merry's T-Shirts

Простые решения для простых людей



LifePay

Делаем эквайринг
доступным