Деньги Будущего

ОСНОВНЫЕ ИННОВАЦИИ
В ФИНАНСОВОЙ СФЕРЕ
В ПЕРВОМ КВАРТАЛЕ 2014

Life.
SREDA
venture capital

Самые горячие новости из мира FinTech:
lifesreda.ru/hot

СОДЕРЖАНИЕ

Крупнейшие FinTech–сделки за 1 квартал 2014 7

Итоги конференции Finovate Europe 2014 8

mPOS — локомотив развития FinTech 10

Развитие новой экосистемы вокруг T-Commerce 13

mWallets: проще и функциональнее 15

eWallets: рост российского рынка 19

P2P, мобильные платежи и денежные переводы 20

Индустрия онлайн–кредитования продолжает расти быстрыми темпами 24

Онлайн-эквайринг в электронной торговле: движение в сторону мобайл 27

Краудфандинг и краудинвестинг: на пороге важнейшего события в истории индустрии 29

Bitcoin и другие криптовалюты: область противоречий 34

Сервисы для МСБ — все еще в зоне «голубого океана» 40

PFM & PFP: новый виток развития 43

© 2014 венчурный фонд Life.SREDA

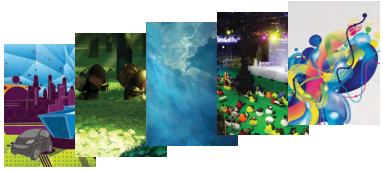
lifesreda.ru facebook.com/Life.SREDA twitter.com/LifeSREDA

При подготовке исследования использованы фотоматериалы finovate.com, mywishboard.com, simple.com, moneydesktop.com, money2020.com, qiwi.ru, ncausa.org, privatbank.ua, lacaixa.es, citibank.com, alfabank.ru, padaread.com, square.com, mpowa.com, sumup.co.uk, izettle.com, life-pay.ru, t3n.de, hipsterwall.cloudsmaker.com, life-pad.ru, lifesreda.ru, en.wikipedia.org, kickstarter.com, crowdtilt.com, angel.co, fundersclub.com, hippflow.com, spark.ru, jumpstartupper.com, mota.ru, mint.com, simplee.com, saveup.com, nextgenerationfinance.de, commons.wikimedia.org, cringely.com, lamassu.is, plastiq.com, iyzipayments.com, zooz.com, wepay.com, zopa.com, lendingworks.co.uk, prosper.com, welend.hk, fundingcircle.com, daric.com, instabank.ru, ubank.ru, rocketbank.ru, amazon.com, walletkit.com, zenpayroll.com, kabbage.com, my-apps.com, bellycard.com, ernglobal.com, swipely.com, motifInvesting.com, etoro.com, fidor.de, moven.com, thinktwice.ru и других.

fb.com/Life.SREDA

ВСТУПЛЕНИЕ

В январе 2014 года венчурный фонд **Life.SREDA** представил второе ежегодное исследование «Деньги Будущего — Основные инновации в финансовой сфере в 2013 году и тренды 2014[1]». Исследование было представлено на конференции Finovate Europe в Лондоне и получило множество положительных откликов в СМИ и социальных сетях. В течение первого месяца после публикации цифровая версия отчета была скачана более чем 7 000 раз пользователями со всего мира. Около 80% всех загрузок пришлось на США, из которых большинство было сделано из штата Калифорния. Это неудивительно, так как именно там и рождаются почти все инновации в финансовой сфере. Life.SREDA продолжает традицию и представляет новое исследование — промежуточный ежеквартальный отчет «Деньги Будущего 2014 Q1».



Познакомьтесь с предыдущими отчетами: http://lifesreda.ru/research/

Одним из ключевых элементов, предопределяющих развитие проектов в FinTech-индустрии, продолжает оставаться отношение клиентов к качеству и ассортименту услуг, которые предоставляют традиционные банки. Современные пользователи устали от перегруженности интерфейсов, недружелюбности и непрозрачности банковских услуг и сервисов.

Консалтинговая компания **Scratch** в течение трех лет опросила 10 000 представителей поколения Y (Millennials — люди, родившиеся с 1981 по 2000 годы), с целью выяснить, какая индустрия нуждается в изменениях в первую очередь. Результат не стал сюрпризом: четыре из десяти самых ненавистных для миллениалов брендов принадлежат лидирующим банкам. Участники опроса верят, что методы взаимодействия с деньгами изменятся радикально в ближайшие пять лет. «*Как потребители, Millennials достаточно медленно накапливают средства. У них, как правило, есть огромные долги. Они сталкиваются с беспрецедентной безработицей. Банки никогда не уделяли им особого внимания. И вдруг мы увидели резкий рост покупательной способности миллениалов, превысившую уже $1,3 трлн*», сказал вице-президент Scratch Росс Мартин. Как результат, этот технически подкованный сегмент пользователей ищет поставщиков банковских сервисов в технологическом секторе. Половина респондентов заявило, что они рассчитывают, что стартапы смогут составить серьезную конкуренцию банкам. Три четверти заявили, что были бы рады, если бы поставщиками финансовых сервисов и банковских услуг были такие компании, как Google, Amazon, Apple или PayPal[2].

The Bancorp

T-Mobile

Важнейшей новостью первого квартала 2014 года также стала новость о том, что американский банк **The Bancorp** стал банком-платформой для сотового гиганта **T-mobile**,

1 http://lifesreda.com/research/major-financial-innovations-2013-2014/

2 http://www.fastcompany.com/3027197/fast-feed/sorry-banks-millennials-hate-you

обладающего базой в 45 млн клиентов! Оператор уже имеет свой мобильный кошелек, а новое партнерство позволит ему выпускать пластиковые карты, а также давать полноценное управление своими счетами и предоставлять другие банковские продукты.

Для клиентов T-Mobile выпуск и использование карты будет абсолютно бесплатным. Единственная платная услуга для пользователей — снятие наличных в банкоматах сторонних банков. Мобильное приложение от T-Mobile позволяет оплачивать покупки, пополнять счет с использованием функции remote deposit capture, совершать переводы, проверять баланс и видеть историю платежей. Учитывая огромную клиентскую базу оператора, T-Mobile может стать одним из крупнейших поставщиков финансовых услуг на рынке США. Стоит отметить, что целевой аудиторией в компании считают 68 млн американцев, которые все еще не имеют счетов в банках. «*Мы уже изменили подход людей к тому, как можно использовать сотовые телефоны и планшеты и оплачивать мобильную связь; зачем нам останавливаться на достигнутом?*» — говорит CEO T-Mobile Джон Легер[3].

Wall Street Journal заявляет, что **Apple** планирует экспансию на рынок платежей и mPOS и уже в ближайшее время позволит пользователям расплачиваться за покупки через iPhone, используя существующие аккаунты iTunes. Компания уже позволяет приобретать товары в своих торговых точках с помощью различных аксессуаров, которые позволяют сканировать штрих-коды и считывать кредитные карты через iPhone продавцов-консультантов. Также Apple намерены выйти за пределы своих магазинов. Среди возможных партнеров уже фигурирует такой гигант, как **Uber**. Согласно данным за прошлый год, Apple обладает базой в 600 миллионов пользователей с привязанными кредитными картами (для сравнения — PayPal обладает базой в 137 миллионов пользователей). В свете этого внедрение TouchID в последние iPhone 5S выглядит более чем логичным шагом, так как сканер отпечатка пальца служит отличным средством аутентификации транзакций[4].

Новости о T-Mobile и Apple подтверждают прогнозы многих экспертов о высокой заинтересованности и скором вовлечении крупных IT-компаний в рынок финансовых услуг и сервисов.

ВЛАДИСЛАВ СОЛОДКИЙ
CEO, управляющий партнер Life.SREDA

АЛЕКСАНДР ИВАНОВ
CFO, партнер Life.SREDA

ДМИТРИЙ МУЖИКОВ
CCO венчурного фонда Life.SREDA

3 http://www.bankinnovation.net/2014/01/the-bancorp-scores-private-label-deal-with-t-mobile-oh-and-t-mobile-has-45m-customers/

4 http://techcrunch.com/2014/01/24/apple-preparing-for-push-into-mobile-payments-for-physical-goods-wsj-reports/

КРУПНЕЙШИЕ FINTECH–СДЕЛКИ ЗА 1 КВАРТАЛ 2014

	КОМПАНИЯ	НАПРАВЛЕНИЕ	ТИП СДЕЛКИ	ЦЕНА	ИНВЕСТОР/ПОКУПАТЕЛЬ
✔	**Simple**	mWallets	Продажа	$117M	BBVA Group
	Borro	Онлайн-кредитование	Инвест. раунд	$112M	Victory Park Capital
✔	**Pozitron**	mWallets	Продажа	$100M	Monitise
	Stripe	Онлайн-эквайринг	Инвест. раунд (C)	$80M	Founders Fund, Khosla Ventures, Sequoia Capital, Allen&Co
	SoFi	P2P-кредитование	Инвест. раунд (C)	$80M	Discovery Capital Management, Wicklow Capital, Peter Thiel
	OnDeck	Онлайн-кредитование	Инвест. раунд (E)	$77M	Tiger Global Management, Venture Partners, RRE Ventures, SAP Ventures, Google Ventures, First Round Capital and Peter Thiel
	Tradeshift	Сервисы для МСБ	Инвест. раунд (C)	$75M	Scentan Ventures
	WorldRemit	Платежи и переводы	Инвест. раунд (A)	$40M	Accel Partners
	IndieGoGo	Краудфандинг	Инвест. раунд (B)	$40M	Institutional Venture Partners and Kleiner Perkins Caufield & Byers
	CAN Capital	Онлайн-кредитование	Инвест. раунд (C)	$33M	Meritech Capital Partners, Accel Partners, Ribbit Capital, QED Investors
	Zopa	P2P-кредитование	Инвест. раунд	$25M	Arrowgrass Capital Partners
	Crowdtilt	Краудфандинг	Инвест. раунд (B)	$23M	Andreessen Horowitz, SV Angel, Sean Parker, Matt Mullenweg, Oliver Jung, DCM, Felicis Ventures, Naval Ravikant, Alexis Ohanian, Elad Gil
	Xapo	Биткоин	Инвест. раунд (A)	$20M	Benchmark, Fortress Investment Group, Ribbit Capital
	ZenPayroll	Сервисы для МСБ	Инвест. раунд (A)	$20M	General Catalyst Partners, Kleiner Perkins Caufield&Byers
	Kreditech	Онлайн-кредитование	Долговое финансирование	$15M	Kreos Capital
	Azimo	Платежи и переводы	Инвест. раунд (A)	$10M	Greycroft Partners, Accion's Frontier Investments Group, eVentures, TA Ventures, RI Digital Ventures, KRW Schindler Investments
	Kantox	Платежи и переводы	Инвест. раунд (A)	$9M	Partech Ventures, Idinvest Partners, Cabiedes&Partners
	Ezetap	mPOS	Инвест. раунд (B)	$8M	Helion Advisors, Social+Capital, Berggruen Holdings. AMEX Ventures
	Fundera	Онлайн-кредитование	Инвест. раунд (A)	$3.4M	Khosla Ventures, First Round Capital, Lerer Ventures, SV Angel, Strauss Zelnick, Rob Wiesenthal, David Rosenblatt, David Tisch
✔	**Wallmob**	T-Commerce	Продажа	нет данных	Visma
✔	**IND Group**	PFM&PFP	Продажа	нет данных	Misys

✔ Успешная продажа

ИТОГИ КОНФЕРЕНЦИИ FINOVATE EUROPE 2014

В феврале в Лондоне завершилась очередная двухдневная конференция **Finovate Europe**, посвященная перспективным проектам в сфере финансовых технологий. Более 60 компаний со всего мира собрались в европейской столице FinTech.

Традиционно у каждого проекта было всего семь минут, чтобы завладеть вниманием публики и рассказать о себе. Мероприятие также предоставило проектам прекрасную возможность для нетворкинга, так как многие из участников являлись представителями крупных финансовых организаций или влиятельными венчурными капиталистами.

В числе победителей оказались сервисы для частных инвесторов, решения для интернет-банкинга и PFM-сервисы. Россию на этот раз представили сразу три проекта — **LifePay**, **MyWishBoard** и компания **Luxoft**, которая стала первой российской компанией, победившей на Finovate и получившей приз не только за свой продукт, но и за оригинальную презентацию. Компания представила приложение для инвесторов **iStockTrack**, которое позволяет отслеживать на одном экране движение сразу всех активов клиента: банковские и пенсионные счета, размер комиссий, которые получает брокер и пр. Клиент может связаться с сотрудником банка, нажав всего одну кнопку. Презентация была проведена десятилетним мальчиком: тем самым компания успешно показала, что их продукт настолько прост, что им сможет пользоваться даже ребенок.

LifePay

Уже не в первый раз участвовавшая на Finovate голландская компания **Backbase**, снова получила приз за свои решения для интернет-банкинга. Новая платформа позволяет легко создавать и управлять многофункциональными интерактивными веб-порталами и мобильными приложениями. Также зрители отметили решение для регистрации в мобильном банке, которое задействует все возможности мобильных устройств: например, для заполнения необходимых форм достаточно сфотографировать документы клиента, и информация будет внесена в базу данных банка автоматически.

Все большую популярность набирают решения, призванные заменить использование пароля как средства для авторизации. Победители **Behaviosec** представили продукт, основанный на аутентификации по жестам пользователя. Решение отличается тем, что, кроме стандартного восприятия жестов, оно может также запоминать как владельцы устройств двигаются, перемещаются и взаимодействуют с устройством. Также стоит отметить **Feedzai**, продукт, предоставляющий возможность аутентификации, основанной на использовании данных из социальных сетей. Одна из идей заключается в том, что если пользователь зачекинился в ресторане в Нью-Йорке, то транзакция, произведенная из другого места, вполне может являться попыткой мошенничества. Вопрос лишь в том, позволят ли банки таким продуктам получить доступ к личной информации своих клиентов?

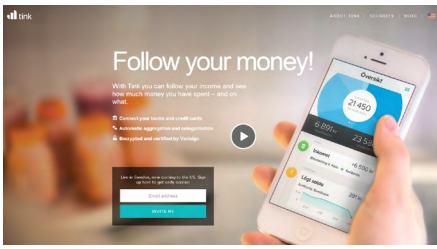
BehavioSec

feedzai

Компания **Dynamics Inc.** получила признание зрителей за свою усовершенствованную умную электронную карту **ePlate**, позволяющую совмещать до 50 различных карт разных банков и компаний в одной пластиковой карте. Переключаться между картами можно с помощью встроенных кнопок. Стоит также отметить, что карта полностью соответствует стандартам EMV, что делает ее универсальной (в отличии от наделавшего шума американского стартапа Coin).

Литовская компания **Etronika** получила награду за решение, разработанное вместе с компанией **Banktron**. Это многоканальная экосистема, включающаяся в себя интернет-банк, мобильный банк, приложение для планшетов, систему терминалов, колл-центр и многое другое. Продукт позволяет модифицировать личный кабинет с учетом интересов и потребностей каждого конкретного клиента.

Мультанациональная корпорация **MISYS** со штаб-квартирой в Лондоне получила награду за создание банковского сервиса для разных поколений. Компания также отметилась интересной презентацией. В ее семиминутном ролике были показаны три поколения банковских клиентов: папа, дедушка и капризная девочка-подросток. Девочка хотела использовать свой мобильный телефон для P2P-платежей, отец — проверять семейные финансы, а дедушка — проводить мобильные платежи удобным способом. MISYS сообщила, что ее программное обеспечение позволяет банкам интегрировать все эти сервисы. Стоит также отметить, что продукт, представленный на Finovate, был разработан компанией IND Group. Но буквально за несколько дней до мероприятия MISYS объявила о покупке IND Group, и команда IND сменила логотип над своим стендом на MISYS буквально перед началом мероприятия.



Сразу несколько представителей решений в области PFM и PFP получили награды. Шведский стартап **Tink** получил признание за свое мобильное решение с превосходным пользовательским интерфейсом, позволяющее пользователю быть в курсе своих расходов, где бы он не находился. Система собирает данные о расходах с любого количества подключенных банковских счетов за последние два года. Основной особенностью является простота системы и схожесть с лентой **Instagram**. Tink убирает все лишнее и фокусируется на том, что действительно важно, тем самым представляя некое интеллектуальное осмысление финансов пользователя. **Toshl** основан на геймификации процесса и превращает процесс сбережений в веселую игру. Проект **MoneyHub** от британской компании **Blue Speck Financial** дает пользователям полный контроль над всей финансовой жизнью, помогая следить за различными счетами — страховым, пенсионным, медицинским, а также контролировать уплату налогов и откладывать деньги на разные цели.

Стоит также отметить одного из самых успешных поставщиков PFM в Европе — **Meniga**, который представил новые решения для малого бизнеса, позволяющие использовать демографические данные для идентификации новых бизнес- возможностей на рынке. Система демонстрирует уровень продаж, рентабельность бизнеса и многие другие данные в сравнении с данными конкурентов, тем самым помогая бизнесам своевременно реагировать на возникающие на рынке возможности. Это не совсем привычный в обыденном понимании PFM, но, возможно, это именно то, что сейчас нужно рынку.

LifePay, лидер рынка mPOS-эквайринга в России и одна из портфельных компаний фонда **Life.SREDA**, предоставила на Finovate слово одному их своих клиентом. С презентацией проекта выступила Елена Спирина, один из известных российских дизайнеров авторских футболок. Она рассказала, как с помощью LifePay, интегрированным с конструктором интернет-магазинов **My-Apps.com**, она смогла в считанные минуты создать свой магазин футболок для мобильных устройств, вести статистику по клиентам, а также принимать платежи с помощью новейших EMV-ридеров. И само выступление Елены, и результаты продаж с помощью LifePay, вызвали очень положительную реакцию у аудитории. Стоит напомнить, что к концу 2014 года компания планирует раздать в России 100 000 ридеров нового образца.

Очень порадовали аудиторию идеи использования мощностей социальных сетей в финансовых сервисах. Проект **MyWishBoard**, в который Life.SREDA инвестировала прошлой осенью, позволяет пользователям создавать листы желаний, а их друзьям из Facebook совместно скидываться на исполнение этих желаний. Chief Dream Officer Александр Бородич, описывает компанию как комбинацию Pinterest + AmazonWishList.

MPOS — ЛОКОМОТИВ РАЗВИТИЯ FINTECH

Мобильный эквайринг продолжает оставаться одним из самых популярных направлений в FinTech. Mastercard, в своем втором ежегодном исследовании MasterCard Mobile Payments Study, также назвал mPOS одним из наиболее перспективных трендов, способным собрать вокруг себя остальные сервисы, так как растет быстрее всех[5].

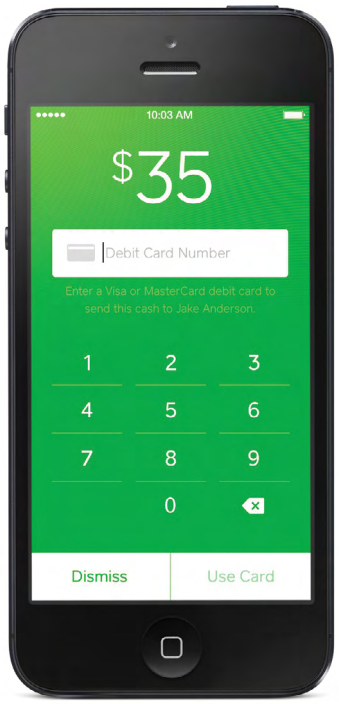
Исследовательская компания **Smart Insights** провела анализ ситуации на мировом рынке безналичных платежей и опубликовала доклад, в соответствии с которым объем mPOS-устройств будет увеличиваться в ближайшие несколько лет. Темпы прироста составят до 40% ежегодно. Благодаря этому, в 2018 году объем поставок mPOS-терминалов превысит число в 52 млн. единиц. Азиатско-Тихоокеанский регион на данный момент демонстрирует наиболее интенсивный рост числа устройств. Так как технология перманентно развивается и становится всё более зрелой, mPOS-терминалы становятся великолепным решением для представителей малого бизнеса, заинтересованных в полном отказе от традиционных POS-систем. Рост числа мобильных терминалов к 2018 году поспособствует уменьшению объема поставок обычных POS-терминалов более чем на 9 миллионов единиц. Соответственно, поставщиков обычных терминалов ожидает снижение прибыли на 30%. К 2016 году объем поставок mPOS-устройств существенно превзойдет показатели поставок традиционных терминалов. Таким образом, к 2018 году число установленных мобильных терминалов превысит базу уже всемирно эксплуатируемых POS-решений[6].

Развитие mPOS-решений на развивающихся рынках обусловлено прогрессивным ростом количества смартфонов и их использованием у небольших ритейлеров, которые до этого вовсе не имели опыта приема к оплате карт с целью увеличения клиентской базы и обслуживания клиентов в крупных городах, где банковские карты широко распространены[7].

Лидер мирового mPOS-рынка **Square**, еще недавно сообщивший о своем намерении провести IPO, заявил о том, что публичное размещение откладывается и навряд ли произойдет в 2014 году[8]. Очевидно, что это обусловлено желанием компании диверсифицировать и стабилизировать свои источники дохода. Чтобы достигнуть данной цели, Square активно запускает большое количество новых инициатив. Среди них анонсированный в начале марта запуск пилотной платформы по онлайн-факторингу для своих клиентов **Square Capital**[9], которая позволяет взять «кредит» (cash advance) малому и среднему бизнесу. Еще один сервис компании — **Square Cash** — теперь позволяет попросить взаймы сразу у нескольких друзей через email. Чтобы воспользоваться данным сервисом, заемщик и его друг должны привязать одну из своих банковских карт к системе, либо к мобильному приложению[10].

Другим шагом Square по направлению к так называемому «выходу за пределы внутримагазинных продаж» является пилотный проект, запущенный в 11 ресторанах Сан-Франциско под названием **Square Pickup**. Он позволяет пользователям заказывать и оплачивать еду через мобильное приложение Square. Следующим логичным шагом было бы открытие **Square Delivery**, что рано или поздно привело бы к расширению сервиса доставки для клиентов-ритейлеров, а это уже, в свою очередь, посяга-

Square



5 http://www.inc.com/abigail-tracy/positive-mobile-payement-sentiment-increasing.html

6 http://www.smartinsights.net/Smart-Insights-Reports/mPOS-Expansion-Shakes-the-Point-of-Sale-Industry

7 http://www.pymnts.com/company-spotlight/2014/mpos-tracker-march-14-2014/

8 http://www.entrepreneur.com/article/231896

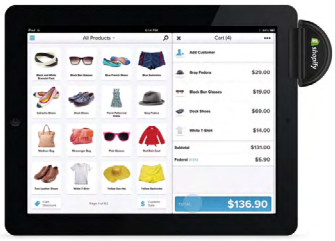
9 http://recode.net/2014/03/03/with-square-capital-square-begins-offering-controversial-merchant-cash-advances/

10 http://www.inc.com/jill-krasny/square-cash-debuts-payment-request-feature.html

ние на территорию Amazon[11].

Square также запустил национальную ТВ-кампанию с целью привлечения клиентов из малого и среднего бизнеса[12], а также сделал доступным свой сервис для многочисленного в США испаноговорящего сообщества[13]. Именно такие шаги, а также самая большая sales-команда лежат в основе успеха компании[14]. Данный шаг может быть расценен как стремление к экспансии на латиноамериканские рынки, которую мы, возможно, увидим уже в ближайшее время.Также стоит отметить, что известный производитель аксессуаров **Griffin** и Square объявили о начале сотрудничества и представили первый совместный продукт — чехол со встроенным ридером для iPhone[15]. Также Square и благотворительная организация по борьбе со СПИДом (**RED**) запустили специальные красные ридеры, по которым создается чек со ссылкой и реквизитами на благотворительные взносы в организацию[16].

Со временем именно Square может стать стандартом для мобильных платежей. **PayPal** старается не отставать, активно продвигая свой mPOS-сервис **PayPal Here**, который уже присутствует на рынках США, Канады, Австралии, Гонк-Конга, Японии, а также должен запуститься в виде Chip&PIN ридера в Великобритании[17]. Уже сегодня компании борются за одних и тех же клиентов. Хорошим примером является Starbucks, который одновременно использует возможности как PayPal, так и Square[18].



Канадский **Shopify** (аналог российского **LifePAD** + **MyApps**) запустил новое iOS-приложение, позволяющее лучше продавать товары и принимать платежи с помощью iPhone. Вместе с приложением компания бесплатно предлагает мобильный ридер для пластиковых карт. Это позволит многочисленным клиентам, которые уже имеют на руках планшеты от Shopify, принимать платежи от покупателей, не прибегая к услугам таких конкурентов, как Square[19].

Стоит обратить внимание на появление нового игрока на рынке — **Barclaycard Anywhere**. mPOS-решение, представленное Barclays на Mobile World Congress в Барселоне, должно быть запущено уже этой весной. Система традиционно нацелена на игроков малого и среднего бизнеса и позволяет принимать чиповые карты с помощью Chip & PIN ридера[20].

Шведский mPOS-стартап **iZettle**, который в свое время получил более $50M от инвесторов (среди которых American Express Ventures и Master Card) и уже присутствует на рынках Европы, Мексики и Бразилии, заявил о релизе SDK. SDK позволит встраивать решения для приема мобильных платежей в приложения сторонних разработчиков[21].

LifePay

С 15 января 2014 года **LifePay** — лидер российского mPOS –рынка — начал бесплатно раздавать пилотной группе клиентов портативные терминалы для приема чипо-

---

11 http://www.bankinnovation.net/2014/02/square-and-levelup-extend-platforms-beyond-in-store-sales/

12 http://techcrunch.com/2014/02/23/squares-new-tv-ads-focus-on-attracting-new-merchants/

13 http://techcrunch.com/2014/03/24/square-releases-spanish-version-of-pos-app-to-support-latino-businesses/

14 http://techcrunch.com/2014/02/15/square-cuts-more-custom-pricing-deals-for-merchants-and-ramps-up-sales-hiring/

15 http://techcrunch.com/2014/01/05/square-and-griffin-debut-an-integrated-merchant-case-and-holder-for-iphones-and-readers-will-create-more-accessories-for-sellers/

16 http://techcrunch.com/2014/02/19/square-and-red-fight-aids-with-special-edition-reader-and-donate-links-in-receipts/

17 http://www.pymnts.com/news/2014/paypal-here-expands-mpos-in-australia

18 http://www.bankinnovation.net/2014/02/which-mobile-payments-competitor-frustrates-paypal-the-most/

19 http://techcrunch.com/2014/01/02/shopify-revamps-its-ios-app-with-a-focus-on-payments-and-store-management/

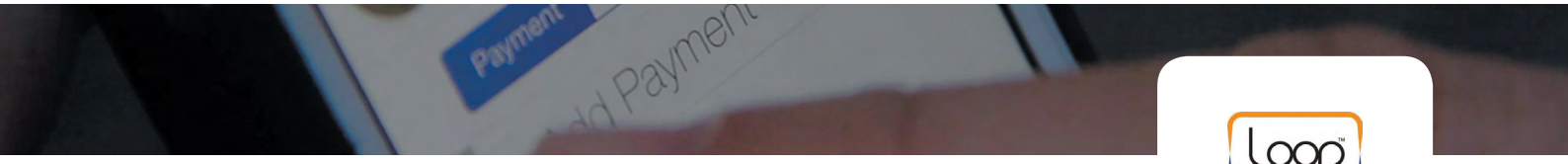
20 http://www.newsroom.barclays.com/Press-releases/Barclaycard-to-showcase-new-mobile-acceptance-solution-at-Mobile-World-Congress-2014-b22.aspx

21 http://techcrunch.com/2014/01/23/izettle-europes-square-releases-an-sdk-for-direct-mobile-payment-integration/

вых карт. К сервису уже подключено более 12000 клиентов. К концу 2014 года клиентов должно стать 100 000, а мини-терминалов должно быть выдано 250 000[22].

Индийский стартап **Ezetap** в феврале заявил о привлечении нового раунда финансирования в размере $8M от Helion Advisors, Social+Capital и Berggruen Holdings, а уже в конце марта компания объявила о дополнительном раунде финансирования от American Express Ventures (в общей сложности привлекли около $11.5M). Базовая модель бизнеса Ezetap такая же, как и у Square. Компания продает мобильные ридеры по $50, и на данный момент реализовала уже более 12 000 устройств. В планах на ближайший год реализовать более 100 000 ридеров на Азиатском, Африканском и Средне-Восточном рынках[23]. Стоит также отметить возрастающую активность **American Express Ventures** на рынке. Компания планирует запустить новую программу финансирования стартапов, работающих в направлении повышения доступности финансовых услуг для населения. Кроме того, есть намерение открыть собственную лабораторию инноваций[24].

Не отстают и бангладешские банки, которые планируют в самое ближайшее время запуск совместного mPOS-предприятия. Финансовые институты страны выдали более шести миллионов банковских карт в 2013 году, но они, в основном, используются для снятия наличных в банкоматах. Связано это с отсутствием POS-инфраструктуры в стране[25].



Несмотря на растущую популярность mPOS среди продавцов, переход на новую систему все же требует хоть и небольших, но все же усилий. Компания **Loop** призывает еще более упростить процесс приема платежей без установки какого-либо оборудования в торговых точках. Электронный кошелек **LoopWallet** работает с обычными считывающими устройствами для банковских карт, которые установлены в большинстве точек продаж в развитых странах. Основа взаимодействия гаджета и POS-устройства — донгл, похожий на уже присутствующие на рынке mPOS-ридеры. Он позволяет считывать банковские, подарочные и скидочные карты в смартфон. Данные хранятся в смартфоне и запускаются с помощью карманного гаджета. Цена новинки $39 за компактное устройство со штекером для телефона и $99 за специальный чехол для смартфона. Устройство раздает достаточно сильный магнитный сигнал для того, чтобы классические терминалы для приема банковских карт могли воспринять его как проведение магнитной полосой карты по считывателю[26] [27].

Наделавший немало шума еще до своего официального запуска стартап **Coin**, позволяющий пользователям совмещать все свои банковские карты в одной карте, по слухам, испытывает много сложностей. Компания планировала начало поставок на лето 2014 года, но неожиданно столкнулась с патентом от Amazon на так называемую «Динамическую Платежную Карту», заполненный еще в 2012 году. Пока непонятно, что планирует предпринять Amazon, и чем это может обернуться для Coin[28].

---

22 http://www.vedomosti.ru/tech/news/21322751/smartfon-vmesto-kassy

23 http://techcrunch.com/2014/02/20/with-8m-in-fresh-funding-ezetap-is-more-than-just-a-square-for-emerging-markets/

24 http://about.americanexpress.com/news/pr/2014/amex-startups-research-financial-inclusion.aspx

25 http://www.mobilepaymentstoday.com/article/229881/Bangladesh-banks-expect-to-launch-mobile-POS-services

26 http://www.inc.com/christine-lagorio/loop-future-of-mobile-payments.html

27 http://www.forbes.ru/tekhnologii-video/mekhanizmy-i-gadzhety/251897-virtulnyi-koshelek-kak-miniatyurnyi-gadzhet-zamenyaet

28 http://recode.net/2014/01/27/could-a-pending-amazon-patent-doom-coins-all-in-one-payment-card/

РАЗВИТИЕ НОВОЙ ЭКОСИСТЕМЫ ВОКРУГ T-COMMERCE

В 2012 году **Life.SREDA** первой в России ввела в обращение термин T-Commerce, ссылаясь на исследование от Google — The Mobile Playbook. Мы рекомендуем вернуться к последней опубликованной версии данного исследования (http://www.themobileplaybook.com/en-us/), ведь кто лучше Google может предсказывать тренды?

На рынках развитых стран продолжают набирать обороты mPOS-системы на базе планшетов. Предприятия малого и среднего бизнеса воспринимают новые устройства не только в роли заменителя традиционных терминалов, но и в роли мощного, простого и удобного средства для ведение бизнеса, с которым также могут быть интегрированы CRM и ERP-системы. Крупные ритейлеры пока рассматривают такие решения как дополнение к традиционному оборудованию, но в некоторых случаях — как и полноценную замену традиционным терминалам. Они дают ритейлерам возможность быть ближе к их покупателям и использовать получаемую статистическую информацию для увеличения продаж и развития сотрудничества с партнерами.

Развитие рынка T-Commerce порождает также новый феномен — развитие mPOS-экосистемы. mPOS-решения на основе планшетов подталкивают инноваторов к разработке креативных решений для развития отношений между продавцами и покупателями. Такие компании, как **LevelUP** и **Index**, являются средством повышения клиентской лояльности и позволяют продавцам не только принимать платежи, но и предоставлять своим клиентам узкоцелевые предложения и специальные акции.

Square объявила о начале глобального сотрудничества с одной из крупнейших американских розничных сетей — **Whole Foods** — которая будет оборудована представленным в прошлом году **Square Stand**. Основной идеей запуска Square Stand было стремление Square привлечь к партнерству средних и крупных ритейлеров, и, как показывает опыт, эта стратегия работает[29]. Еще одним шагом к развитию продукта Square Stand является покупка компанией стартапа **BookFresh**[30]. BookFresh напоминает OpenTable, но, помимо столов в ресторане, он также позволяет бронировать буквально все и откуда угодно.

Amazon объявил о запуске **Kindle Checkout System**. Планшеты Kindle будут оборудованы ридерами для приема банковских карт, что позволит вывести компанию на новый для нее рынок и сделает прямым конкурентом вышеупомянутым Square и PayPal. Одним из конкурентных преимуществ Amazon будет возможность создавать и предоставлять клиентам различные акции и скидки через Amazon.com[31]. Компания также тестирует новый канал продаж для Kindle — вендинговые аппараты. Из преимуществ данного канала стоит отметить то факт, что аренда площади под автомат несопоставима со стоимостью аренды торговых пространств[32].

mPOS-терминалы на базе iPAD от **Revel Systems** теперь могут принимать к оплате биткоины. Компания объясняет данный шаг большим количеством запросов, поступивших от своих клиентов, и желанием предоставить все доступные на сегодняшний день способы оплаты[33].

Датский стартап **Wallmob** был полностью продан компании **Visma** — лидеру среди поставщиков IT-оборудования для ритейлеров на северо-западном рынке Европы. Visma объясняет покупку желанием усилить присутствие на рынке мобильных реше-

WALLMOB™

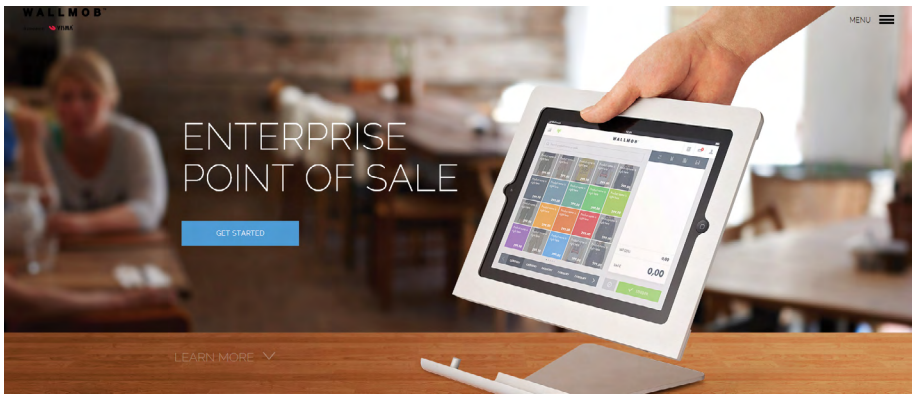
29 http://techcrunch.com/2014/02/11/square-tapped-by-whole-foods-in-its-second-big-in-store-payments-deal/

30 http://www.inc.com/jill-krasny/square-acquires-bookfresh.html

31 http://online.wsj.com/news/articles/SB10001424052702303743604579351123788256930

32 http://www.wired.com/2014/01/kindle-vending-machine-shows-amazon-cant-resist-real-world/

33 http://techcrunch.com/2014/02/11/revel-systems-adds-native-bitcoin-transactions-to-its-pos-offering/



ний[34]. POS-решения на базе iPAD от Wallmob заменяют стандартные CRM и ERP-решения и позволяют покупателям совершать покупки в любой точке торгового пространства. Система так же может быть интегрирована с различными ecommerce-решениями и программами лояльности. Компания создавалась с прицелом на рынок крупных ритейлеров и за полтора года своего существования успела запустить партнерство с такими организациями, как Jack&Jones, Selected и L'Oréal.

Крупнейший игрок Европейского mPOS рынка **SumUP** продолжает успешную реализацию своего планшетного решения — SumUP Box. На наш взгляд, качество данного устройства на порядок выше, чем у всех мировых конкурентов и даже лучше чем у Square.

На международной выставке Mobile World Congress 2014 в Барселоне корпорация **Intel** и компания **LifePAD** представили прототип LifePAD второго поколения — устройства, которое призвано изменить подход людей к использованию мобильных приложений. На презентации побывал министр связи и массовых коммуникаций РФ Николай Никифоров. LifePAD является одним из самых амбициозных российских финансовых технологических проектов — он создан на инвестиции венчурного фонда Life.SREDA в июле 2013 года как платформа, которая открывает доступ к мобильным технологиям самому широкому кругу россиян Стоит отметить, что устройства выдаются бесплатно: бизнес-модель LifePAD основана на доходе от используемых на устройстве мобильных приложений и различного контента[35]. Продажи планшетов в России продолжают расти от года к году, и в 2013 году было продано 6,7 миллионов устройств, что на 107% больше в сравнении с предыдущим годом[36].

LifePAD

34 http://www.visma.com/Newsroom/Press-Releases/Archive/11022014---Visma-invests-in-mobile-checkout-solution/

35 http://hi-tech.mail.ru/news/lifepad-2.html

36 http://kommersant.ru/doc/2388422

MWALLETS:
ПРОЩЕ И ФУНКЦИОНАЛЬНЕЕ

Несмотря на то, что сегодня в США уже каждый пятый пользователь мобильных устройств установил себе мобильный кошелек (а это порядка 29 миллионов потребителей), до активного использования мобильных кошельков еще далеко . Банковские карты по-прежнему очень популярны, так как очень просты в использовании. Поэтому пользование мобильными кошельками должно стать на порядок проще и удобнее, чем банковскими картами.

Пользователям недостаточно лишь платежных функций, которыми обладают современные приложения, им нужно средство, которое бы позволило полностью переместить их физический кошелек из заднего кармана в смартфон. Производители смартфонов понимают потребности пользователей, что подтверждается созданием таких решений, как сканер отпечатка пальца в новом Samsung Galaxy 5 и Apple iPhone 5S. BLE (Bluetooth Low Energy) технология также будет лежать в основе настоящей революции в использовании кошельков[37].

На прошедшем в конце февраля Мобильном Конгрессе (MWC) в Барселоне **PayPal** объявил о том, что станет первой международной платежной компанией, которая будет использовать технологию аутентификации по отпечатку пальца в новых смартфонах Samsung Galaxy S5. Владельцы новых смартфонов смогут подтверждать покупки прикосновением одного пальца во всех торговых точках, которые принимают оплату с помощью мобильного кошелька PayPal. Тем самым Samsung опередил Apple, который, как уже было сказано выше, только планирует использовать свой TouchID для подтверждения транзакций. Samsung стал первым производителем, использовавшим новый формат аутентификации FIDO (Fast IDentity Online)[38].

PayPal считает развитие мобильных кошельков одним из приоритетных проектов. Президент PayPal Дэвид Маркус обвинил сотрудников компании в недостаточной страсти к продуктам, которые они производят. Он обращает внимание на то, что многие из сотрудников компании недостаточно привержены продукции PayPal и не устанавливают на свои смартфоны приложение-кошелек от производителя. Более того, некоторые даже не помнят пароль от своего основного аккаунта. Данная информация случайно просочилась в прессу из письма Дэвида своим сотрудникам. Письмо завершается фразой: «Если вы один из людей, которые так и не установили приложение PayPal, или же не можете вспомнить пароль от своего аккаунта, сделайте себе одолжение, найдите то, что будет близко вашему уму и сердцу в другой компании»[39].

PayPal так же представили обновленный дизайн сайта, ориентированный на логику «Mobile First». На данный момент это самая глобальная попытка гиганта интернет-платежей преобразовать лицо компании с 1998 года, то есть с момента основания[40].

Американский стартап **Simple**, в который венчурный фонд **Life.SREDA** инвестировал в 2013 году, был полностью продан за $117M испанской банковской группе BBVA. Мобильный банк Simple был создан летом 2012 года предпринимателями Джошуа Рейхом и Шамиром Каркалом. Приложение помогает контролировать расходы, копить деньги и управлять своими финансами. Simple использует инфраструктуру американского банка The Bancorp, который пре-

SIMPLE

37 http://www.pymnts.com/company-spotlight/2014/tsys-the-big-gap-between-mobile-wallets-and-its-users/

38 http://www.forbes.com/sites/anthonykosner/2014/02/25/samsung-and-paypal-move-against-apple-with-galaxy-s5-finger-swipe-payments/

39 http://venturebeat.com/2014/02/11/paypal-chief-reams-employees-use-our-app-or-quit/

40 http://techcrunch.com/2014/03/08/paypal-is-rolling-out-its-new-mobile-first-website-globally-with-less-words-more-images/

доставляет финансовым стартапам свою банковскую лицензию, бэк-энд, процессинг и т.д. В прошлом году объем платежей через систему Simple превысил $1,5 млрд. Приобретение связано с текущей стратегией группы BBVA, сфокусированной на поиске и интеграции лучших инновационных банковских продуктов. Группа BBVA широко представлена на рынках Испании, США, Мексики, Аргентины, Чили, Колумбии, Парагвая, Перу, Уругвая и Венесуэлы.

«*Сделка чрезвычайно выгодна для обеих сторон: основатели Simple получили неплохую сумму на руки и теперь у них есть возможность экстенсивно развиваться на мощностях BBVA по всему миру. А группа BBVA, с которой наш фонд связывают старые дружеские отношения, получила одну из лучших команд в мире в этом направлении. Плюс сервис был куплен с коэффициентом примерно $1200 за клиента, тогда как тот же WhatsApp был куплен на днях Facebook с коэффициентом $42 за пользователя, так как финансовые сервисы лучше монетизируются, чем мессенджеры*», — говорит Александр Иванов, CFO и партнер фонда Life.SREDA.

Владислав Солодкий, CEO и управляющий партнер Life.SREDA, считает, что мобильные банки в ближайшее время будут покупаться именно целиком, а не по частям, как это принято на венчурном рынке:

«*Сейчас мы наблюдаем, что с одной стороны на рынке есть ряд хорошо сделанных мобильных банков, с другой стороны, есть ряд игроков, которые созрели, что им дешевле купить такой стартап и интегрировать его в себя, чем терять время и человеческие ресурсы на построение собственного аналогичного решения. Например, мобильный кошелек Square уступает по функционалу всем аналогичным проектам в нашем портфеле, а компании, которая собирается на IPO, кровь из носу надо показать, что они умеют не только принимать платежи по картам через ридеры, но и качественно обслуживать финальных клиентов. В России, я считаю, такого рода проекты интересны будут мобильным операторам — они активно сейчас смотрят на предоставление финансовых и платежных инструментов своим абонентам, тогда как их собственные разработки на годы отстают от такого рода стартапов. И им дешевле будет купить такую разработку и команду, чем догонять вчерашний день*».

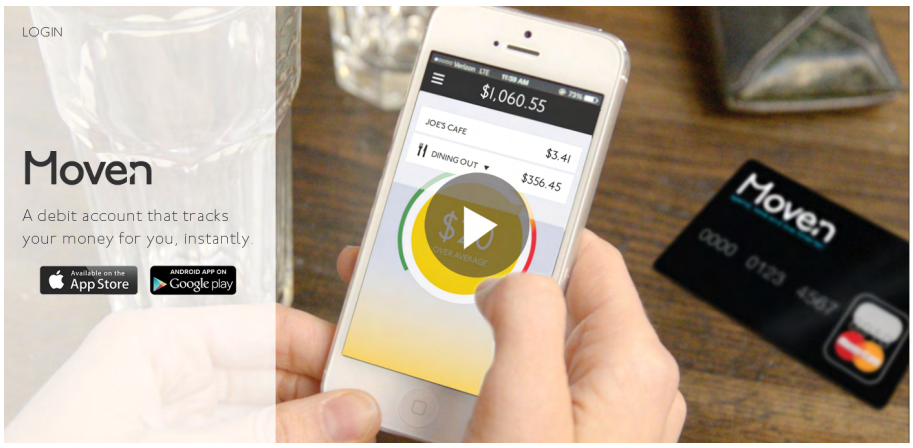
Несмотря на то, что проекту уже пять лет, его CEO Джош Райх все еще не считает себя банкиром. В момент начала бизнеса многие оценивали его шансы, мягко говоря, как сомнительные. Он мало знал о банкинге, но точно понимал, что традиционные сервисы раздражают его до безумия.

«*Я думаю, что если бы я знал больше о банковском бизнесе, то, вероятно, я никогда не сделал бы этот проект*», — говорит Джош, комментируя огромное количество скептицизма с которым он встретился, когда запускал Simple в 2009 году. «*Почти каждый, кому я рассказывал о проекте в течении первых шести месяцев, говорил, что это глупая затея. К счастью, у меня был партнер, который знал кое-что о банковском бизнесе, но все же он был далеко не банкир*».

Джош строил бизнес, в первую очередь, на отношении с клиентами, что в корне отличается от построения бизнеса традиционных банков. «*Инновации в банковской сфере, как правило, являются ругательным словом*», говорит Рейх. «*Обычно это способ выжать из клиентов побольше. Я думаю, что мы достигли большого успеха, заявив, что мы никогда не будем пытаться обмануть клиентов*». Джош надеется, что, возможно, теперь банки поймут, что Simple избрал такой путь развития не потому, что их хотелось быть хиппи, а потому, что это куда лучший путь к развитию бизнеса.

Несмотря на скептицизм ряда экспертов, Джош уверен, что после покупки его компании, все в ней останется на своих местах, и Simple не изменит свою философию. «*Мы верим в те же самые вещи ... они заплатили за нас не из-за наших клиентов и не за наши технологии, они заплатили за ту культуру, которую мы построили — культуру непрерывных инноваций*»[41].

41 http://www.fastcolabs.com/3027152/even-post-acquisition-simples-ceo-still-isnt-a-banker



Проект **Moven** (в который также в свое время инвестировал фонд Life.SREDA) официально сделал доступным всем желающим свое приложение для AppStore и Android. Пользователи могут напрямую открывать банковские аккаунты со своего смартфона, который может быть пополнен трансфером либо депозитом. Разработчики Moven, так же как и разработчики Simple, уделяют особое внимание интерфейсу и взаимодействию с пользователями. В мобильном приложении пользователи имеют доступ к обновлениям расходов в режиме реального времени, аналитике по всем привязанным к аккаунту картам, возможность отправлять деньги друзьям — через приложение, с помощью Facebook, по электронной почте или через номер мобильного телефона. Также у них есть возможность приостановить и возобновить обслуживание своего счета непосредственно из приложения в случае потери или кражи карты. Интеграция с Facebook также дает пользователям возможность видеть карту своих событий и их соотношение с рисунком затрат.

Идея, лежащая в основе Moven, отражает сегодняшние запросы пользователей и их неудовлетворённость сервисами, предоставляемыми традиционными банками. Moven, как и Simple, нацелены на одну группу пользователей, но немного отличаются по своему функционалу. Приложение от Moven позволяет управлять счетами, открытыми в других банках, а также обладает расширенным аналитическим функционалом.

Starbucks обновил свой мобильный кошелек. Новый функционал позволяет оставлять чаевые, содержит информацию о премиальных баллах пользователя, а также позволяет выводить на экран QR-код для сканирования терминалом оплаты путем встряхивания смартфона[42]. По слухам, Amazon также рассматривает возможность запуска мобильного кошелька в дополнение к анонсированной mPOS-системе на базе Kindle[43].

Британская компания **Monitise**, специализирующаяся на работе с мобильными банками, купила за $100M турецкого поставщика решений для мобильных платежей **Pozitron**. С его помощью она планирует усилить экспансию мобильных кошельков в этом регионе. Pozitron сотрудничает с такими компаниями, как Turkish Airlines, eBay, ING, BNP Paribas, GlaxoSmithKline и Hepsiburada.com («Турецкий аналог Amazon»), а также с крупными региональными банками[44].

Обладатель множества международных наград польский **mBank** и мобильный оператор **Orange** анонсировали создание совместного мобильного банка. Orange и mBank сотрудничают в Польше с 2012 года, они уже создали совместный сервис для бесконтактных платежей. Теперь же речь идет о развертывании полноценного банковского обслуживания. Приложение будет выпущено под брендом Orange, компания также будет отвечать за привлечение клиентов и маркетинговые расходы. В свою очередь, mBank будет обеспечивать банковские услуги. Целевой аудиторией для приложения будут являться физические лица, а также малый и средний бизнес. Бруно Дютуа,

42 http://thenextweb.com/apps/2014/03/20/starbucks-updates-iphone-app-shake-pay-digital-tipping-us/

43 http://online.wsj.com/news/articles/SB10001424052702303743604579351123788256930

44 http://techcrunch.com/2014/02/03/monitise-buys-turkeys-pozitron-for-up-to-100m-to-take-its-mobile-money-network-to-the-middle-east/

президент Orange Poland, говорит, что клиенты банка все чаще нуждаются в простом доступе к своим деньгам — независимо от того, где они находятся. Сочетание сотового оператора и такого инновационного финансового института, как mBank, будет служить идеальным средством для достижения данной цели[45].

Власти Китая приостановили платежи с использованием смартфонов, что напрямую повлияет на темпы развития индустрии мобильных платежей и электронных кошельков. Также приостановлены платежи, основанные на QR-кодах и используемые большинством мобильных кошельков. Центробанк Китая считает, что данные виды платежей выходят за рамки традиционного банковского бизнеса, и все риски, связанные с использованием мобильных платежей, должны быть детально проанализированы. Такие новости стали неожиданностью для гиганта ecommerce Alibaba, который за несколько дней до заявления регулятора объявил о скором выпуске своего нового мобильного кошелька — **Alipay Wallet**. Эксперты считают, что именно действия Alibaba подтолкнули власти Китая к данным шагам[46]. Стоит также упомянуть, что интернет-гигант планирует провести IPO на американском рынке. Эксперты считают, что это может стать самым громким выходом на рынок в истории[47].

45 http://finextra.com/news/fullstory.aspx?newsitemid=25869

46 http://www.ft.com/intl/cms/s/0/7709066a-ab2e-11e3-83a2-00144feab7de.html

47 http://www.marketoracle.co.uk/Article45030.html

EWALLETS:
РОСТ РОССИЙСКОГО РЫНКА

Fidor Bank Russia — совместный проект немецкого Fidor Bank и фонда Life.SREDA — запустил beta-версию своего комьюнити. Специально созданное сообщество пользователей – ключевой элемент, лежащий в основе бизнес-модели банка. Предполагается, что его участники в дальнейшем составят костяк клиентов онлайн-банка.

На сайте community.fidor.ru пользователи могут поделиться своим опытом использования тех или иных финансовых сервисов и продуктов, задать вопросы друг другу и экспертам, а также предложить свои идеи для реализации. На основании собранных идей и высказанных пользователями потребностей и будет формироваться продуктовая линейка Fidor Bank в России. Как и в немецком сообществе, за активные действия на сайте (отзывы, оценки, комментарии) участники получают бонусные баллы, которые также могут быть выражены в денежной форме[48].

Андрей Романенко — основатель, пожалуй, самой известной российской компании в сфере моментальных платежей **Qiwi** — создал компанию, капитализация которой в прошлом году выросла в три раза, до $3 млрд. Цена акций QIWI на бирже NASDAQ выросла на 222% за неполных восемь месяцев с момента размещения. Эта оценка больше похожа на аванс: эксперты считают, что компания еще должна оправдать свои амбиции в заграничной экспансии и битве мобильных кошельков.

В экосистему компании входят различные способы оплаты — платежи, перевод на банковские счета или на виртуальные карты. Однако самой динамичной и перспективной частью экосистемы является мобильный кошелек Visa Qiwi Wallet (VQW). Система позволяет оплачивать счета с помощью мобильного приложения. Ежедневно через нее проходят 650 тыс. транзакций, в то время как через терминалы (первоначальную основу бизнес-модели компании) — 12 млн. Но при этом средний чек в интернете составляет больше 800 руб., а в терминалах лишь 146 руб[49].

В IV квартале 2013 г. выручка электронного кошелька VQW впервые превысила доход от обслуживания терминалов, следует из отчетности компании. Из более чем 1700 млн руб. чистой выручки Qiwi за октябрь — декабрь 2013 г., 859 млн руб. принес VQW (это на 12% больше, чем в III квартале), а 807 млн руб. — терминальное направление (на 3,4% меньше, чем кварталом ранее)[50].

Стоит также отметить интерес иностранных инвесторов к компании и слухи о том, что PayPal рассматривает Qiwi как объект для приобретения. Одна из старейших управляющих компаний США Waddell & Reed (W&R) недавно увеличила долю в Qiwi с 3,9% до 5,26%, потратив на покупку всего пакета около $100 млн[51].

Другой крупный российский игрок — **Яндекс.Деньги** — привязал свой электронный кошелек к банковской карте MasterCard. Теперь пользователи смогут вместе с открытием кошелька получить и виртуальную карту. Виртуальная карта будет служить инструментом усиления покупательской способности в интернете. К началу 2014 года в системе Яндекс.Деньги было зарегистрировано 16 млн электронных кошельков, ежедневно открывается около 10 тысяч новых[52].

48 http://futurebanking.ru/post/2467

49 http://www.kommersant.ru/doc/2383656

50 http://www.vedomosti.ru/newspaper/article/641581/qiwi-nabila-koshelek

51 http://kommersant.ru/doc/2404940

52 https://money.yandex.ru/doc.xml?id=526452

P2P, МОБИЛЬНЫЕ ПЛАТЕЖИ И ДЕНЕЖНЫЕ ПЕРЕВОДЫ

P2P-ПЛАТЕЖИ НАБИРАЮТ ОБОРОТЫ

В январе 2014 года в исследовании, проведенным исследовательской компанией **Novarica**[53], владельцев смартфонов опросили на предмет использования мобильных телефонов для совершения p2p-платежей и переводов. Результаты показали, что количество респондентов, которые совершали такие переводы, увеличилось на 30% с апреля 2013 года по январь 2014 г.

Три ключевых вывода в исследовании Novarica:

1. *Банки рассматривали p2p-переводы как дополнительную опцию, не получавшую достаточного внимания со стороны руководства*. Как результат, количество пользователей, использовавших встроенную в мобильные приложения банков функцию p2p-переводов, сократилось, в то время как использование кошельков от PayPal и Google Wallet для персональных платежей возросло.

2. *PayPal выходит на лидирующие позиции в персональных платежах*. Банки должны «дрожать» при мысли о том, что PayPal может приобрести такую банковскую платформу, как Simple или Moven.

3. *Новые игроки завоёвывают рынок*. Другой причиной, из-за которой банки проигрывают на рынке p2p-платежей, является то, что банки требуют комиссию за данные операции, в то время как новые игроки (к примеру, Venmo), завоевывают внимание молодого поколения бесплатными персональными переводами[54].

Стоит отметить, что в начале 2014 года **Venmo** анонсировали новую функцию своего мобильного кошелька. Теперь для того, чтобы перевести средства, нет необходимости даже быть знакомым с тем, кому ты хочешь сделать перевод. Достаточно встать рядом с этим человеком и приложение покажет тебе его в списке людей, использующих Venmo поблизости. Перевод осуществляется всего парой нажатий[55]. Стоит отметить, что Instabank разработал подобный функционал, еще в 2012 году, но, к сожалению, так и не внедрил.

В то же время **Amazon** намерен включиться в борьбу с PayPal за лидерство в сегменте. Его новая p2p-система будет ориентирована на мобильные девайсы, но при этом будет базироваться на облачном сервисе, что позволит использовать ее и со стационарных компьютеров. Вероятно, новая система будет установлена уже в новые смартфоны Amazon, о которых сейчас ходит много слухов и которые могут быть запущены в продажу уже этим летом.

Для Amazon внедрение p2p-платежей является важным этапом стратегического развития, и не только из-за желания конкурировать с PayPal, но также и по другим причинам. Первая — это планы компании вести активную экспансию на развивающи-

53 https://thefinancialbrand.com/36533/mobile-person-to-person-payments-growth/

54 https://thefinancialbrand.com/36533/mobile-person-to-person-payments-growth/

55 http://techcrunch.com/2014/02/19/venmo-now-lets-you-find-and-pay-other-nearby-venmo-users/

еся рынки, на которых все еще остается большое количество людей, не имеющих банковских счетов и карт. Создание p2p-платформы может позволить компании Amazon стать банком для этих клиентов. Вторая причина — желание построить отношения с мелкими торговцами и ритейлерами, которые смогут использовать новую систему для бизнес-расчетов[56].

МОБИЛЬНЫЕ ПЛАТЕЖИ — РАСТУЩИЙ ТРЕНД В СЕГМЕНТЕ HORECA

В марте PayPal анонсировал сервисы Pay At Table и Order Ahead в Великобритании — до этого они были представлены только в США. Данные обновления, встроенные в мобильный кошелек PayPal на iOS и Android, позволяют оплачивать еду, не вызывая официанта и не вставая из-за стола, а также осуществлять предзаказ еще до прихода в заведение. Так же, по слухам, компания планирует в скором времени запустить подобные сервисы в Австралии. В отличии от mPOS-системы PayPal Here, которая все же больше нацелена на малый бизнес, использование мобильного кошелька для оплаты — это решение, нацеленное на крупные сети ресторанов и кафе. Интересным фактом также является то, что комиссия за транзакции является нефиксированной и варьируется в зависимости от договоренностей с партнером[57].

Вторая по величине сеть фастфудов в США **Burger King** объявила о скором запуске мобильного кошелька, который позволит покупателям «платить за воперы», а также получать информацию и накапливать балы по программам лояльности. Также в компании рассматривают возможность добавления функции предзаказа еды[58].

Крупнейший сервис по бронированию столиков в кафе и ресторанах США **OpenTable.com** запускает систему оплаты в этих заведениях через свое приложение для мобильных девайсов. Приложение также позволяет разделить счет среди гостей[59].

56 http://techcrunch.com/2014/01/29/amazon-wants-to-include-peer-to-peer-payments-in-its-real-world-paypal-competitor/

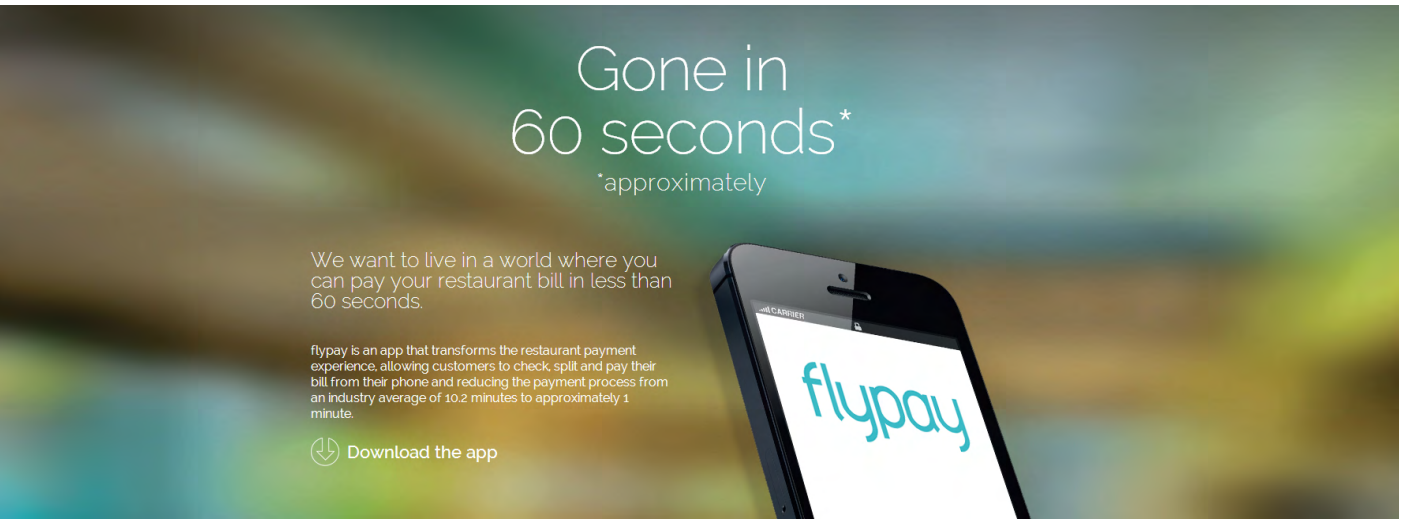
57 http://techcrunch.com/2014/03/20/paypal-expands-its-in-app-pay-at-table-and-order-ahead-services-in-uk/

58 http://www.bloomberg.com/news/2014-03-18/burger-king-to-add-mobile-phone-payment-at-u-s-stores.html

59 http://www.fastcompany.com/3027111/opentable-introduces-mobile-payments

Входя в сегмент мобильных платежей, компания тем самым принимает вызов и растущую конкуренцию на рынке.

Стартап из Нью-Йорка **Dash** интегрируется с POS-системами ресторанов и позволяет посетителям совершать мгновенную оплату счета, оставлять чаевые со своего смартфона и получать различные специальные предложения. Рестораторы также получают BLE-устройство, дающее возможность мгновенно просматривать профили посетителей при их заходе в заведения. В конце февраля компания объявила о привлечении $1.2M на seed-раунде[60].



Подобные проекты появляются и в Европе. Стартап **Flypay** объявил о привлечении £1M в первом раунде финансирования, а также об официальном запуске приложения. Цель проекта — полностью избавиться от томительного ожидания официанта с целью попросить принести и оплатить счет. Использование приложения сокращает среднее время ожидания и оплаты с десяти минут до одной. Для получения счета достаточно отсканировать QR-код/NFC-метку, находящуюся на столике, а уже затем, используя приложение, посмотреть счет, при необходимости разделить его с друзьями и оплатить[61].

Не отстают и восточноевропейские стартапы: CEO компании **AdviceWallet**, недавно анонсировал запуск подобного проекта под названием **Settle**.

Помимо экономии времени, данные системы обладают очевидными преимуществами для владельцев ресторанов. Использование мобильных кошельков для оплаты счетов повышает эффективность бизнеса, позволяет получить доступ к данным из социальных сетей посетителей, а также открывает возможности для улучшения сервиса.

На днях на конференц-колле с инвесторами CEO **Starbucks** Говард Шульц заявил, что делает своего CFO Троя Алстеда новым COO. Трой снимет с Шульца большинство ежедневных операционных обязанностей, а сам Шульц концентрируется на развитии направления digital payments[62]. Данные из нового квартального отчета Starbucks говорят о том, что число активных пользователей мобильного приложения удвоилось меньше, чем за год, и сейчас с помощью смартфонов в кофейнях расплачивается свыше 10 миллионов человек. При этом потребители совершают, в среднем, 5 млн транзакций через приложение в неделю, что позволяет компании сохранять лидерство по мобильным платежам среди других розничных компаний. Вместе с тем на мобильные платежи и платежи по картам лояльности Starbucks приходится около 30% операций[63].

---

60 http://techcrunch.com/2014/02/27/964641/

61 http://techcrunch.com/2014/03/11/flypay/

62 http://www.paymentssource.com/news/starbucks-spotlights-mobile-payments-in-shuffling-top-execs-3016808-1.html

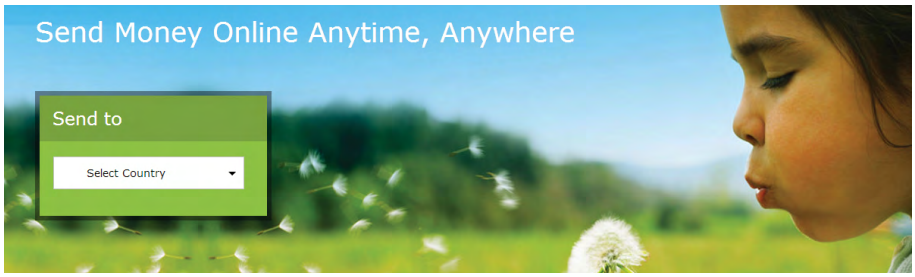
63 http://news.starbucks.com/news/starbucks-reports-record-q1-results-and-reaffirms-fy14-growth-targets

Британская компания **Powa Technologies**, которая привлекла $96,7M инвестиций за последние 7 месяцев, опубликовала свой новый продукт PowaTag.com. Компания попросила своих клиентов-мерчантов на все ценники на товарах (особенно на витринах и в печатной\наружной и даже ТВ- рекламе) добавлять специальные QR-коды: они позволят их оффлайн-клиентам покупать эти товары онлайн на встроенном маркетплейсе (на подобии Square Market). Также мерчанты смогут установить у себя в оффлайн-точках beacon-маячки — с их помощью они смогут транслировать проходящим мимо клиентам на мобильное приложение персонализированные предложения. Также в приложение встроен функционал создания собственной программы лояльности для МСБ, а клиенту-физику предлагается скачать их мобильное приложение, чтобы покупать товары у оффлайн-мерчантов, как только вы увидели их рекламу, или прошли мимо витрины, а также бесконтактно платить и получать спецпредложения и бонусы.

СЕРВИСЫ ДЕНЕЖНЫХ ПЕРЕВОДОВ ПРИВЛЕКАЮТ ВСЕ БОЛЬШЕЕ ВНИМАНИЕ ИНВЕСТОРОВ

Британский стартап Azimo привлек $10M в раунде A от Greycroft Partners и группы других инвесторов. Компания планирует потратить средства на усиление присутствия на европейском рынке, а также для экспансии на рынки Северной Америки и Азии.

Запущенный в августе 2012 года Azimo ставит перед собой цель изменить текущую расстановку сил на рынке международных денежных трансфертов. Система позволяет осуществлять переводы друзьям и родственникам за границу через мобильный кошелек, через сайт компании либо через Facebook и взимает всего от 1% до 2% за транзакцию, что значительно дешевле традиционных международных переводов[64].



WorldRemit из Лондона привлек $40M в раунде A от Accel Partners. Это одна из самых больших инвестиций на ранней стадии за всю историю европейского венчурного рынка. Цель сервиса — решение глобальной и довольно распространенной проблемы людей, которые живут за границей или иммигрировали с целью заработка, чтобы материально помочь своим семьям, перечисляя родным часть заработанных денег. Дешево, просто и надежно — это основные критерии сервиса. Чтобы доехать до офиса Western Union, уходит очень много сил и денег, не говоря уже о комиссиях, которые берут подобные системы. WorldRemit позволяет осуществить денежный перевод с любого телефона или компьютера и получить деньги непосредственно на банковский счет или на мобильный кошелек[65].

Компания **Kantox**, которая также пытается решить проблему высокой стоимости международных платежей, привлекла $6.5M в раунде A. Компания открывает доступ частным лицам и предпринимателям к торговле валютой на международном рынке. Компания создает площадку, где встречаются желающие купить определенную валюту и желающие продать эту валюту из разных стран (например, из Европы или США). Процесс обмена валют основывается на актуальном курсе, а средства поступают на счета участников сделки напрямую[66].

kantox

64 http://techcrunch.com/2014/03/11/azimo-series-a/

65 http://techcrunch.com/2014/03/11/money-transfer-startup-worldremit-collects-its-first-investment-40m-from-accel/

66 http://techcrunch.com/2014/02/10/kantox/

ИНДУСТРИЯ ОНЛАЙН–КРЕДИТОВАНИЯ ПРОДОЛЖАЕТ РАСТИ БЫСТРЫМИ ТЕМПАМИ

Сервисы по онлайн-кредитованию становятся все более и более популярны. В Великобритании рост нового сегмента обусловлен тем, что банки зачастую просто отказываются выдавать кредиты представителям малого бизнеса, и новые сервисы становятся единственной альтернативой для предпринимателей. Три из шести лучших финансово-технологических сервисов Британии, по мнению **Forbes USA**, построили свой бизнес на кредитовании. Среди них **Borro**, который позволяет получать займы онлайн до $1M под залог личного имущества — такого как предметы искусства, драгоценности, часы, дорогое вино и автомобили. Весной компания объявила о привлечении $112M, а также о планах по выходу на рынок США[67].

FundingCircle — платформа, позволяющая индивидуальным инвесторам выдавать ссуды малому и среднему бизнесу. На сегодняшний день через этот сервис инвесторы раздали более £200M.

Wonga — самый известный игрок рынка потребительского онлайн-кредитования. Компания разработала особый алгоритм, который позволяет принимать решения о выдаче небольших краткосрочных займов до £750 по онлайн-заявкам за несколько секунд, и если система принимает положительное решение, деньги мгновенно перечисляются на счет заемщика. Рынок ожидает, что в скором времени компания выйдет на IPO[68].

P2P-КРЕДИТОВАНИЕ — РАСТУЩАЯ УГРОЗА ДЛЯ БАНКОВ

Американский банк **Wells Fargo** запретил своим сотрудникам пользоваться p2p-платформами, поскольку они являются прямыми конкурентами банка в области кредитования. В распоряжении The Financial Times оказалось письмо, которое было разослано сотрудникам банка, обладающим p2p-аккаунтами. Такое решение банк принял на фоне роста сектора p2p, который, по мнению Wells Fargo, представляет угрозу для банков. И пока большинство аналитиков считают, что этот рынок еще слишком мал, и о серьезной конкуренции говорить преждевременно, шаг Wells Fargo может стать прецедентом[69].

Старейший и самый крупный сервис P2P-кредитования в мире **Zopa** привлек $25M инвестиций (суммарно уже $56,6M). Компания планирует использовать средства для усиления присутствия на домашнем рынке в Великобритании. Услуги компании пользуются спросом: сервис существует уже более девяти лет, и потребители привыкли и доверяют ему. В 2013 году только Zopa раздала более £180M кредитов. Специалисты прогнозируют, что рост рынка p2p-кредитования в Великобритании достигнет £1 миллиарда уже к концу 2015 года[70].

Новый британский сервис Lending Works, являющийся прямым конкурентом Zopa и получивший £3.5M на стадии seed в прошлом году, объявил о публичном запуске. Компания заявляет, что ее конкурентное преимущество заключается в уровне

67 http://techcrunch.com/2014/03/04/borro-the-high-end-online-pawnshop-raises-112m-to-boost-its-asset-loans-finance-pool/

68 http://www.forbes.com/sites/davidprosser/2014/01/25/six-of-britains-best-financial-technology-businesses/

69 http://www.ft.com/intl/cms/s/0/f3135594-7f82-11e3-b6a7-00144feabdc0.html#axzz2r5hlfpGD

70 http://techcrunch.com/2014/01/30/p2p-lending-pioneer-zopa-closes-25m-from-hedge-fund-for-uk-expansion/

защиты кредиторов, которая предоставляется в форме дополнительной бесплатной страховке рисков[71].

ОНЛАЙН-МИКРОКРЕДИТОВАНИЕ ДЛЯ МСБ

В марте **LendingClub** объявил о начале выдачи кредитов малому и среднему бизнесу. На сегодняшний день компания раздала более $3.8 миллиардов потребительских кредитов, и темпы роста составляют $750M в квартал. Изначально кредиты для бизнеса будут ограничены рамками $15 000 — $100 000, а в дальнейшем планируется увеличение верхней границы до $300 000. Все кредиты будут выдаваться под фиксированную ставку в 5.9%. CEO LendingClub Renaud Laplanche сказал, что в планах компании покрыть все сегменты кредитования, и что уже сегодня компания может выйти в другие сегменты, такие как автокредитование и ипотека. Недавно компания привлекла финансирование в размере $200M от Google Capital, Foundation Capital и KPCB, и сегодня оценивается в $1.5 миллиарда. Развитие в новых сегментах кредитования позволит компании конкурировать с другими игроками американского рынка, такими как **CAN Capital** и **OnDeck**, которые сфокусированы на кредитовании МСБ[72].

В марте **OnDeck** объявил о привлечении крупного раунда в размере $77M от ведущих игроков венчурного рынка: Tiger Global Management, Institutional Venture Partners, RRE Ventures, SAP Ventures, Google Ventures, First Round Capital и Peter Thiel. Суммарно компания привлекла $180M в акционерный капитал и $300M в виде долгового финансирования от Deutsche Bank и Key Bank. OnDeck предоставляет возможность кредитования малому бизнесу, который до этого не имел возможности получить кредит в банках. Система принимает решение о выдаче кредита в течение нескольких минут и, в случае положительного решения, перечисляет средства на счет предпринимателя уже на следующий день (в сравнении с неделями и месяцами от традиционных банков)[73].

Помимо кредитования, МСБ CAN Capital предоставляет услуги онлайн-факторинга. В начале года в очередном раунде компания получила финансирование в размере $33M от Meritech Capital Partners, Accel Partners, Ribbit Capital и QED Investors. CAN Capital использует собственную онлайн-платформу и систему скоринга и считается крупнейшим игроком рынка онлайн-факторинга в США. Система скоринга анализирует множество критериев для принятия решения, в том числе такие необычные параметры как частота продаж (а не только объёмы), доступ к ресурсам, рейтинг на eBay, уплата налогов и другие. На сегодняшний день CAN Capital предоставил доступ к капиталу более чем 123 000 малых организаций[74].

Другой игрок рынка онлайн-факторинга США — **Kabbage** — был запущен в 2011 году. Сегодня в компании работает 85 сотрудников, и открыто более 240 000 клиентских аккаунтов. В 2013 году бизнес компании вырос на 150% по сравнению с 2012 годом и вышел на уровень в $200M по онлайн-финансированию МСБ. Чтобы получить средства, достаточно заполнить онлайн-форму (занимает не более 10 минут), и средства в тот же день будут перечислены на счет заемщика в PayPal, либо на следующий день на любой банковский счет. Компания также использует свою уникальную систему скоринга. Чтобы получить кредит, бизнесу достаточно иметь полугодовую историю операций[75].

PayPal завершил тестирование своей программы кредитования малых предпринимателей **PayPal Working Capital** и готовится внедрять ее в других странах присутствия. Пилот по кредитованию малых предпринимателей-клиентов PayPal был запущен ком-

71 http://techcrunch.com/2014/01/14/lending-works/

72 http://techcrunch.com/2014/03/19/google-backed-lending-club-brings-peer-to-peer-lending-to-business-loans/

73 http://techcrunch.com/2014/03/06/ondeck-raises-77m-from-tiger-global-to-loan-smbs-working-capital/

74 http://techcrunch.com/2014/01/08/can-capital-raises-33m-from-meritech-and-accel-to-loan-small-businesses-working-capital/

75 http://www.inc.com/jeremy-quittner/kabbage-growth-numbers-address-gap.html

панией в сентябре прошлого года в партнерстве с американским WebBank. Постоянные пользователи сервиса могли обратиться в компанию за помощью в случае нехватки оборотного капитала и получить решение в течение нескольких минут. Такая скорость обусловлена тем, что сервис знает истории продаж пользователей PayPal. За три месяца было выдано и возвращено кредитов на общую сумму в несколько десятков миллионов долларов[76].

На рынке продолжают появляться новые игроки. Стартап по кредитованию малого бизнеса **Fundera** объявил о привлечении первого раунда в размере $3.4M от Khosla, First Round Capital, Lerer Ventures, SV Angel и других инвесторов[77].

Крупнейший игрок рынка онлайн-скоринга США Credit Karma привлек $85M в новом раунде финансирования от Google Capital и других инвесторов. Компания служит инструментом для физических лиц при оценке и управлении их кредитным рейтингом[78].

Kreditech объявили о привлечении $15M в долговое финансирование. Компания считает себя «Amazon в сфере потребительских финансов». Kreditech предоставляет микрофинансирование для потребителей и систему скоринга для организаций. Компания планирует использовать полученные средства для финансирования кредитов в Польше, Испании, Чехии, России и Мексике, а также на расширение кредитной деятельности в Австралии, Перу и Бразилии. Основанная на BIG DATA скоринг-система компании анализирует около 8000 параметров единовременно для составления кредитного рейтинга физических лиц[79].

НОВЫЕ СЕРВИСЫ ПЫТАЮТСЯ РЕШИТЬ ПРОБЛЕМУ СТУДЕНЧЕСКИХ ЗАЙМОВ В США

SoFi, онлайн p2p-площадка по кредитованию, ориентированная на студенческие займы на обучение, привлекла $80M в раунде C от Discovery Capital Management, Peter Thiel, Wicklow Capital и других инвесторов[80].

CommonBond, p2p-кредитная площадка для студентов по снижению их долговой нагрузки, привлекла $100M инвестиционного и кредитного капитала в прошлом сентябре, а уже сейчас запустила 100 новых программ для грантов и кредитов для студентов. Также как и SoFi, CommonBond старается решить проблему студенческого долга в США, который превышает сумму в $1 трлн. Первоначально компания ориентировалась только на финансирование программ MBA. Компания выполняет социальную функцию, оплачивая обучения одного нуждающегося студента за каждую полностью профинансированную через платформу образовательную программу[81].

Credible — новый стартап из Сан-Франциско служит той же цели, что CommonBond и SoFi. Компания помогает студентам выпутаться из капкана высоких банковских процентных ставок за кредиты на обучение и получить финансирование по более выгодным ставкам[82]. Компания использует модель one-for-one которой так знаменита марка обуви Toms (одну пару вы покупаете себе, вторую подарят нуждающимся детям в Африке).

---

76 https://www.paypal-community.com/t5/PayPal-Forward/Thousands-of-Merchants-Benefit-from-PayPal-Working-Capital/ba-p/788880

77 http://techcrunch.com/2014/02/05/groupme-founder-gets-3-4m-to-make-small-business-loans-more-accessible-with-fundera/

78 http://techcrunch.com/2014/03/12/credit-karma-confirms-new-85m-financing-round-led-by-google-capital/

79 http://techcrunch.com/2014/01/27/big-data-driven-credit-and-loans-startup-kreditech-raises-15m-in-debt-to-expand/

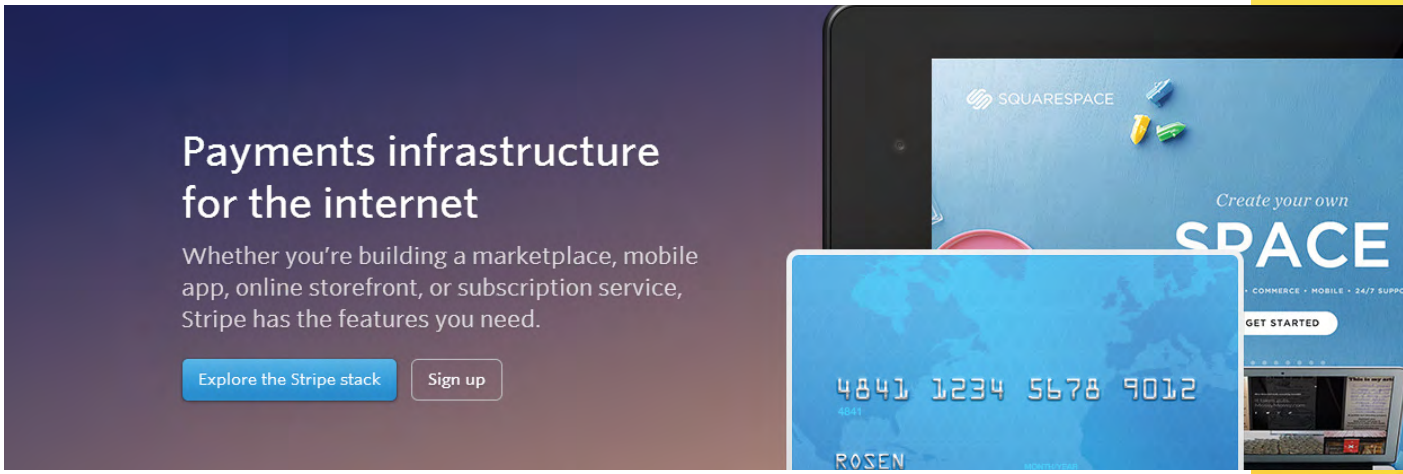
80 http://www.pymnts.com/news/2014/p2p-lender-sofi-secures-80m-in-series-c-funding/

81 http://techcrunch.com/2014/03/21/with-over-100m-raised-p2p-lending-platform-commonbond-expands-to-100-programs-to-help-grad-students-reduce-debt/

82 http://techcrunch.com/2014/02/28/with-500k-in-the-bank-credible-launches-a-kayak-style-marketplace-to-simplify-student-loan-refinancing/

ОНЛАЙН-ЭКВАЙРИНГ В ЭЛЕКТРОННОЙ ТОРГОВЛЕ: ДВИЖЕНИЕ В СТОРОНУ МОБАЙЛ

Через процессинговый сервис крупнейшего игрока рынка e-commerce **Digital River** в 2013 году прошло более $30 миллиардов в онлайн-транзакциях. Такой оборот дал компании возможность сделать выводы об изменениях в характере поведения покупателей онлайн-магазинов. Все также имеет место глобальный сдвиг от покупок с персональных компьютеров в сторону покупок с мобильных устройств. За прошлый год конверсия увеличилась до 50% процентов. Ключевым моментом для развития онлайн-ритейлеров является инвестирование в мобайл[83]. Forbes также утверждает, что те игроки рынка, которые проигнорируют этот тренд, понесут серьезные убытки в течение нескольких следующих лет. Ключевые функции, которые должен иметь каждый онлайн-магазин: статус доставки, мгновенные оповещения, карты и информация о продукте[84]. Важным фактором для развития ритейлеров может стать выбор правильного партнёра по онлайн-эквайрингу.



В январе онлайн-эквайринговая компания **Stripe**, которой недавно исполнилось четыре года, объявила о привлечении нового раунда финансирования в размере $80M при оценке стоимости компании в $1.75 миллиарда. Многие инвесторы считают, что именно Stripe в скором времени может стать лидером мирового рынка онлайн-эквайринга. Вовлеченность Питера Тиля в этот проект примечательна тем, что он является одним из основателей PayPal — главного конкурента Stripe.

Одним из основных акцентов развития компании является ставка на мобильные технологии. Успех компании кроется в простейшей интеграции с сайтами продавцов[85]. Открытое API позволяет принимать платежи в 130 валютах[86]. В марте компания анонсировала новый сервис, который позволяет совершать оплату в один клик, не покидая сайт продавца и без переадресации для выполнения транзакции. Когда покупатель впервые использует **Stripe Checkout** на своем телефоне, сервис попросит у него данные кредитной карты и номер телефона и предложит запомнить их. Во всех последующих транзакциях с использованием Stripe (даже в различных приложениях

83 http://www.pymnts.com/news/2014/58123/

84 http://www.forbes.com/sites/allbusiness/2014/01/16/12-e-commerce-strategies-to-grow-your-business-this-year/

85 http://www.inc.com/kimberly-weisul/stripe-backed-by-paypal-founders-raises-eighty-million.html

86 http://techcrunch.com/2014/02/11/stripe-payments-api-130-currencies/

и сайтах, использующих Checkout) покупателю достаточно ввести свой e-mail и получить смс-код, который будет автоматически отправлен ему на номер телефона, привязанный к аккаунту. Код подтверждает все данные владельца, что избавляет его от необходимости вводить платежную информацию на разных ресурсах бесчисленное количество раз[87].

Питер Тиль объясняет свой интерес к Stripe тем, что компания «*...переосмысливает всю систему электронной коммерции в целом. Они не просто занимаются обработкой платежей, но собираются создать весь набор услуг. Благодаря своей простоте, сервис сумел захватить умы разработчиков с самого начала. Это уже абсолютно другой мир, нежели тот, в котором мы создали PayPal в 90-х. Людей в интернете стало намного больше, также возрос объем электронной коммерции по сравнению с теми временами, когда зарождался PayPal*»[88].

Braintree (теперь — дочка PayPal) предлагает компаниям подключиться к сервису и принять первые $50 000 платежей бесплатно. Компании могут использовать Braintree для приема и процессинга платежей через веб-сайты или через мобильные устройства и приложения, не платя комиссию до тех пор, пока сумма транзакций не составит $50 000. Это будет полезным предложением для малого бизнеса и стартапов, считает CEO компании Билл Рэди. Предложение поможет заманить новых клиентов, которые выбирают онлайн-эквайрингового партнера, и позволит конкурировать со Stripe. Среди клиентов Braintree — многие известные компании, такие как Uber, Airbnb, HotelTonight, Rovio's Angry Birds, Twilio, Poshmark и другие.

Пять крупнейших банков Великобритании (HSBC, First Direct, Nationwide, Santander и Metro Bank) начнут использовать приложение **Zapp**, которое позволит 18-ти миллионам потенциальных пользователей делать покупки в интернете и магазинах, не используя для этого банковские карты и оплачивая покупки напрямую с банковского счета. Zapp, разработанный британской платежной компанией Vocalink, будет синхронизирован с существующим интернет-банкингом всех перечисленных кредитных организаций, что позволит их клиентам проверять балансы счетов и совершать платежи. Покупая в интернете, пользователь сможет выбрать пункт «оплатить с помощью Zapp». В этом случае автоматически открывается мобильное банковское приложение, в котором можно выбрать счет, с которого будут списаны деньги[89].

Многие развивающиеся страны имеют дефицит поставщиков онлайн эквайринговых решений. К примеру, в Южной Америке сложная бюрократическая система и слабое развитие инфраструктуры сильно осложняют процесс онлайн покупок. Однако в скором времени ситуация может стать более благоприятной. Так, в Бразилии двое учеников-программистов старшей школы и 23-летний госслужащий основали компанию **Pagar.me**, основной целью которой является изменить в корне онлайн-эквайринг в их родной стране. Эксперты считают, что компанию ждет большой успех, так как она станет посредником между предпринимателями и сложной забюрократизированной системой и сильно облегчит бизнес предпринимателей[90].

87 http://techcrunch.com/2014/03/05/stripe-debuts-a-new-checkout-experience-with-one-click-payments-for-mobile-and-web/

88 http://www.siliconrus.com/2014/03/stripe/

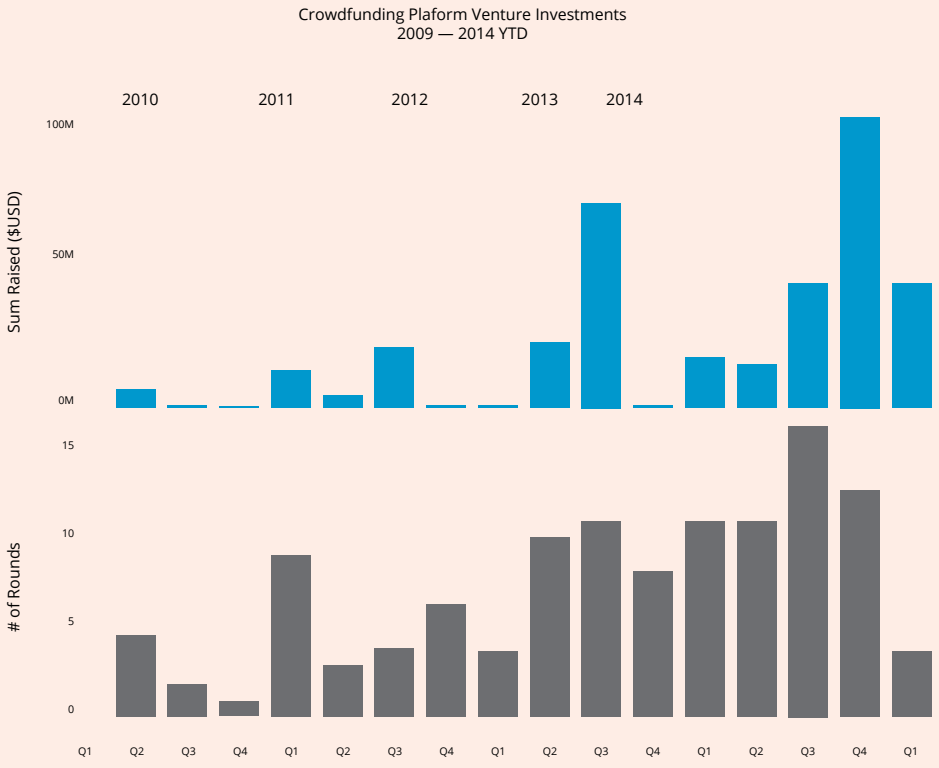
89 http://www.bbc.com/news/technology-25727333

90 http://www.pymnts.com/in-depth/2014/introducing-the-stripe-of-brazil/

КРАУДФАНДИНГ И КРАУДИНВЕСТИНГ: НА ПОРОГЕ ВАЖНЕЙШЕГО СОБЫТИЯ В ИСТОРИИ ИНДУСТРИИ

В 2014 году объем сделок на краудфандинговых платформах должен приблизиться к отметке $10 миллиардов. Одним из интереснейших трендов является растущий интерес частных инвесторов к социально-значимым проектам. Краудфандинг — это ключевой элемент развития нового поколения бизнесов. Он позволяет обойти традиционные барьеры и ведет к росту прорывных и инновационных проектов. Миллионы новых пользователей станут социальными инвесторами, и многие платформы в различных сегментах рынка ждет стремительный рост и развитие бизнеса. Эксперты сходятся во мнении, что краудфандинг уже в ближайшее время может стать новым мировым стандартом по привлечению средств. Крупные банки, возможно, тоже начнут вовлекаться в игру[91]. Вероятным развитием событий видится рост конкуренции между платформами по краудинвестингу и венчурным капиталом, особенно если частные инвесторы смогут предоставить бизнесу какие-либо дополнительные инструменты для развития, помимо простого финансирования[92]. В то же время венчурные фонды проявляют все больший интерес к инвестициям в краудфандинговые платформы.

Большинство фондов, инвестирующих в сферу потребительских товаров, стараются вкладываться большими суммами, что делает проблематичным вопрос привлечения первого миллиона для новых производителей и дает отличную возможность для развития краудфандинговых сервисов[93].



91 http://www.forbes.com/sites/devinthorpe/2013/12/24/crowdfunding-entrepreneurs-predict-more-good-in-the-world-in-2014/

92 http://www.huffingtonpost.com/mark-fidelman/13-experts-crowdfunding_b_4677749.html

93 http://techcrunch.com/2014/02/12/circleup-lands-virgin-america-partnership/

ПЕРВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ДЕЙСТВИЯ JOBS ACT

JOBS Act (Jumpstart Our Business Startups Act) — нашумевший в США закон, который призван помочь компаниям привлекать начальные инвестиции по упрощенной процедуре. Несмотря на то, что закон вступил в силу полтора года назад, его финальная часть, известная как Title III, все еще не принята[94]. Уже принятые и вступившие в действие части закона позволяют аккредитованным инвесторам приобретать долю в непубличных компаниях, тогда как непринятые финальные части закона позволят приобретать доли в компаниях кому угодно. И сайты, такие как Kickstarter и Ingiegogo, смогут предлагать не только подарки взамен на деньги инвесторов, как это происходит сейчас. 2014 год может стать переломным и даже революционным моментом на инвестиционном рынке.

23 сентября 2013 года, т.е. примерно через год после вступления закона в силу, был официально снят запрет на общественную рекламу инвестиционных кампаний. Теперь можно оценить первые результаты нововведения. Сайт crowdinspect.com разместил результаты рекламных кампаний по привлечению капитала от аккредитованных инвесторов в США. При заключении первых сделок инвесторы заполняли специальный формуляр. Ниже представлены результаты исследования:

— 60% предложений — это долевые акции (долевые займы), 19% — облигации (долговые займы);

— 79% эмитентов были образованы в последние пять лет;

— 37% эмитентов еще не заключили ни одной сделки;

— 24% эмитентов относят себя к категории совместных фондов (т.е. хедж-фондов, частных фондов);

— 10% предложений представляют неаккредитованные инвесторы (всего — 109 неаккредитованных инвесторов);

— около 9-ти эмитентов ежедневно сообщает о своей первой успешной сделке;

— на сегодняшний день 6825 инвесторов разместили свои предложения.

Секторы, в которых сконцентрировано наибольшее количество предложений — это частные фонды, недвижимость и технологии. Примерно 38% эмитентов запрашивают финансирование на сумму до $25 тыс. и менее. На другом конце спектра — 13% эмитентов, которым нужны вложения на сумму от $100 тысяч. Большинство эмитентов располагаются в Калифорнии, Нью-Йорке и Техасе[95].

ОСНОВНЫЕ СОБЫТИЯ РЫНКА КРАУДФАНДИНГА

KICKSTARTER

Самая известная краудфандинговая платформа для креативных проектов **Kickstarter** преодолела отметку в $1 миллиард сборов. При этом $859M было вложено в проекты, которые увенчались успехом. Общий объем инвестиций в размере $1 миллиарда включает инвестиции во все проекты, в том числе те, которые находятся в стадии фандрайзинга. Через платформу было профинансировано более 57 тысяч успешных проектов.

Учитывая, что Kickstarter берет 5% комиссии с каждого проекта, ресурс заработал $43M. Большинство проектов было профинансировано из США на сумму $663M,

94 https://gigaom.com/2014/02/19/crowdfunding-comes-up-short-why-the-final-part-of-the-jobs-act-will-never-work/

95 http://crowdinspect.com/506c_insights_formd/

остальные инвестиции поступили из 224 стран. Только в 2013 году через Kickstarter собрано инвестиций на сумму $500M[96].

Безусловно, Kickstarter является самым популярным проектом, но не единственным. В начале года **Indiegogo** привлек $40M в раунде B от Institutional Venture Partners and Kleiner Perkins Caufield&Byers для расширения присутствия платформы и для развития мобильной платформы. С момента основания в 2008 году в Сан-Франциско через Indiegogo было профинансировано более 190 000 проектов из 190 стран[97].

Рекламное агентство **Fallon** из Миннеаполиса (США) теперь предлагает специальные услуги для проектов, которые планируют привлекать средства через Kickstarter или Indiegogo. Компания создала специальный **Fellon Starter Kit** и предлагает помощь по эффективному позиционированию проектов на краудфандинговых площадках. Для этого компания используя опыт и техники, которые она обычно применяет в работе с крупными корпоративными клиентами. Однако компания не планирует браться за работу с каждым проектом, который обратится к ним. «*Мы будем искать клиентов, за которыми стоит великая история и уникальная позиция, которую они планируют занять на рынке. Мы инвестируем свое время и ресурсы и, как и любой инвестор, мы должны делать домашнюю работу, которая позволит нам быть уверенными, что мы делаем ставку на правильные проекты*» — говорит CEO Fallon Майк Бучнер[98].

Crowdtilt привлекли $23M от Andreessen Horowitz и других инвесторов и опубликовали открытый API под названием Crowdtilt Open для краудфандинговых компаний. Во время дискуссий по предстоящему привлечению средств CEO компании отметил, что новая платформа это как «Wordpress для краудфандинга». Компании могут добавить свой бренд, логотип и даже редактировать исходный код. Клиенты смогут выставлять счета, совершать прямые платежи, внедрять аналитические сервисы, системы лояльности и многое другое, включая интеграцию с биткоин. У Crowdtilt есть планы по расширению бизнеса за пределы США[99].

Авиакомпания **Virgin America** и краудфандинговый сервис **Circle Up** объявили о начале партнерства. Авиакомпания будет использовать платформу для разработки новых напитков и закусок, подаваемых во время полетов. Многие крупные компании стремятся встать в один ряд со стартапами, которые поддерживаются краудфандингом и краудсорсингом. Например, инвесторы General Electric, владеющие акциями краудсорсинговой платформы Quirky, или партнеры-производители и дистрибьюторы фильмов и продуктов питания, профинансированных при помощи краудфандинга.

Летом 2014 года компании из Франции смогут привлекать до $1.4M через краудфандинг и краудинвестинг. Ранее французские компании ограничивались лимитом в $140 000. При этом стартапам приходилось нанимать юриста для оформления огромного количества документов. Теперь, помимо увеличения лимитов, существенно упростились правила оформления документов. Тем не менее, сохраняется ряд ограничений. К примеру, индивидуальные инвесторы не могут вложить более $1,400. Данное правило объясняется желанием властей обезопасить инвесторов от разочарования в компаниях[100].

Краудфандинг только начинает свое проникновение в Россию. Однако уже сейчас на рынке есть интересные проекты. **Boomstarter** создавался как российский аналог Kickstarter. Создатели решили не изобретать велосипед и воспользоваться проверенной бизнес-моделью, которая уже доказала свою состоятельность. Сегодня на сайте есть раздел, который представляет компании, собирающие средства по аналогии

96 http://techcrunch.com/2014/03/03/kickstarter-passes-1b-in-crowdfunded-pledges-from-5-7m-people/

97 http://techcrunch.com/2014/01/28/indiegogo-raises-40-million-in-series-b-to-expand-their-crowdfunding-reach/

98 http://www.fastcocreate.com/3025343/this-ad-agency-wants-to-help-make-your-kickstarter-campaign-a-hit

99 http://techcrunch.com/2014/02/20/crowdtilt-publicly-launches-its-open-source-customizable-crowdfunding-platform-now-called-crowdtiltopen/

100 http://techcrunch.com/2014/02/14/french-startups-can-now-raise-up-to-1-4-million-in-crowdfunding-and-syndicates-in-france/

с моделью Kickstarter. Однако модель Kickstarter не дала быстрых результатов на Российском рынке и компании пришлось искать дополнительные источники дохода. Есть раздел по продаже электронных билетов. В разделе «Мероприятия» люди могут анонсировать будущие мероприятия, открывать фьючерсные продажи билетов, и в случае успешных продаж мероприятие состоится. На российском рынке около 80% проводимых мероприятий не имеют коммерческого успеха. Модель предостерегает от потери денег. Например, площадка под концерт рассчитана на 600 человек, и, чтобы мероприятие было прибыльное, нужно продать минимум 450 билетов. Объявляется минимальный порог в 450 билетов. В случае продажи всего 420 билетов, концерт отменяется, и деньги покупателям возвращаются. Если купят 450 и больше билетов, то концерт состоится. Данное разнообразие в предложениях платформы объясняется тем, что российский рынок гораздо меньше рынка США и, чтобы проект оставался успешным, нужно диверсифицировать предлагаемые услуги. Сейчас проект ежемесячно развивается с приростом в 30-35%[101].

НОВОСТИ РЫНКА КРАУДИНВЕСТИНГА

NASDAQ Private Market, совместное предприятие биржи NASDAQ и компании из Сан-Франциско **Sharespost**, позволяет квалифицированным инвесторам приобретать акции частных компаний, которые пока не решились на IPO или планируют его в ближайшее время. NASDAQ Private Market может помочь купить долю крупных технологичных компаниях, таких как Pinterest, Square, Dropbox и других. О создании проекта было известно еще год назад, однако запуск произошел только в начале марта 2014 года.

Компании могут использовать платформу, чтобы дать возможность своим сотрудникам продавать свои доли, отслеживая при этом продавцов и покупателей, количество продаваемых акций и другие важные показатели. Чтобы стать участником программы, компании должны иметь ежегодный доход не менее $750 000, привлечь в капитал не менее $30M или стоить как минимум $50M. В среднем, через NASDAQ Private Market можно будет привлечь $20M- $50M[102].

Первой компанией, которая подала заявку, стал израильский стартап **Mobli** — социальная платформа для шаринга фото- и видео-контента (наподобие Instagram). Интересно, что среди инвесторов компании много известных людей, таких как Леонардо ДиКаприо, Тоби Магваер, Лэнс Армстронг и Серена Вильямс[103].

500 Startups, проинвестировавший через свой акселератор более **600 (!)** стартапов всего за несколько лет, запустили две открытых программы для синдицированных сделок на **AngelList**: 500 Startups Syndicate и 500 Women Syndicate. Основной целью

101 http://firrma.ru/data/interview/2408/

102 http://techcrunch.com/2014/03/05/nasdaq-finally-launches-its-market-for-privately-held-companies/

103 http://www.geektime.com/2014/03/07/israeli-startup-mobli-to-be-the-first-company-traded-in-the-new-nasdaq-private-market/

программ является облегчение доступа инвесторов к соинвестированию вместе с 500 Startups. Компания выделяет по $1M на каждую программу. Каждая из программ должна инвестировать примерно в 10 компаний за год. Средний чек должен быть в размере от $250 000 до $500 000. При этом часть, вкладываемая от 500 Startups, будет колебаться в диапазоне от $50 000 до $100 000. Оставшаяся часть будет покрываться участниками синдиката.

Данное партнерство выглядит как логичное продолжение сотрудничества 500 Startups и платформы AngelList. На протяжении нескольких лет компания использовала платформу для нахождения привлекательных компаний для инвестиций, а также для сбора заявок в свой акселератор.

После тестирования первых двух синдикатов 500 Startups планирует запуск новых программ, каждая из которых может быть сфокусирована на определенной теме или области[104].

AngelList, в свою очередь, тестирует объявления о приеме на работу, за долю в компаниях, которые ищут сотрудников через платформу. Компании могут выбрать из двух вариантов: заплатить за подбор 10% от зарплаты нового сотрудника, либо предоставить 0.25% доли в компании по истечении 90-дневного испытательного срока нового сотрудника. Компания заявила, что пока это всего лишь эксперимент, и не ясно, будет ли проект воплощён в жизнь в дальнейшем[105].

Американский краудинвестинговый проект в области недвижимости **Realty Mogul** опубликовал данные первого года работы: на площадке было выставлено 58 объектов из 14 штатов общей стоимостью в $100M, в которые 6000 пользователей инвестировало $14.6M (средний чек — $2.4 тыс. на клиента). Целью компании является сделать рынок инвестиций в недвижимость более доступным для аккредитованных инвесторов в США. Инвесторы могут просматривать различные объекты на сайте и, в случае если они выбирают подходящий для них объект и решают в него инвестировать, их деньги перечисляются только в тот момент, когда у объекта появляется достаточное количество инвесторов для его покупки. Эксперты сходятся во мнении, что краудинвестинговые проекты в недвижимость могут стать одним из самых быстрорастущих сегментов на рынке[106].

Шведская краудинвестинговая платформа **FundedByMe** привлекла инвестиции в размере €315 000 через свою же платформу. Средства планируется направить на развитие продукта, включая крауд-кредитование. В компании работает 18 человек в восьми странах — в основном, в Европе, но также и в Сингапуре. Таким образом, FundedByMe подтверждает свое желание считаться первой в мире трансграничной краудинвестинговой платформой. На платформе зарегистрировано 32 000 инвесторов, которые инвестировали через платформу суммарно около €4.5M[107].

---

104 http://techcrunch.com/2014/02/13/500-startups-syndicates/

105 http://www.inc.com/adam-vaccaro/angellist-to-start-charging-for-job-listings.html

106 http://www.vcpost.com/articles/22614/20140318/realty-mogul-says-members-have-invested-14-6m-in-properties-worth-more-than-100m.htm

107 http://techcrunch.com/2014/03/18/fundedbyme/

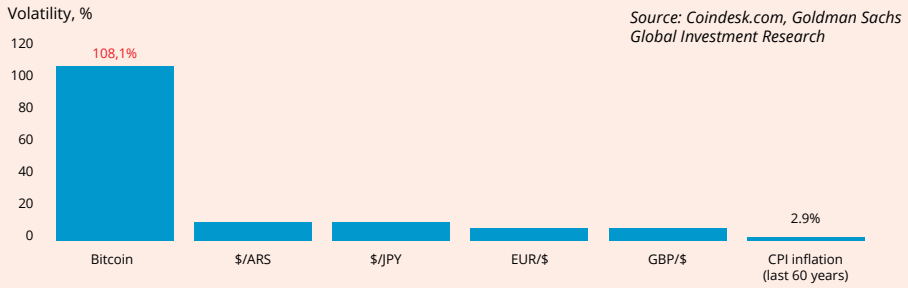
BITCOIN И ДРУГИЕ КРИПТОВАЛЮТЫ: ОБЛАСТЬ ПРОТИВОРЕЧИЙ

В новом докладе от **Goldman Sachs** «**All about Bitcoin**» аналитики крупнейшего американского банка утверждают, что все же верят в потенциал криптовалюты, хотя и расценивают ее в первую очередь как платежный инструмент.

В докладе детально описаны и рассмотрены все достоинства и недостатки криптовалюты. К примеру, если бы в 2013 году все операции проводились в Bitcoin, то офлайн и онлайн-ритейлеры, а также клиенты, использующие услуги денежных переводов, могли бы сэкономить до $200 миллиардов. Экономия объясняется низкой комиссией при переводе средств в криптовалюте. К примеру, Coinbase берет комиссию всего 1%, в то время как при классических переводах комиссия может быть около 10%. Однако, отмечено, что попытки властей вмешаться в регулирование валюты могут привести к росту стоимости переводов. Ритейлеры, возможно, морально готовы принимать к оплате криптовалюту, но не будут этого делать до того момента, пока не накопится определенная критическая масса желающих платить биткоинами[108].

Так как Goldman Sachs рассматривает криптовалюту как платежный инструмент, то и основными конкурентами называются такие компании, как PayPal. «*Мы согласны, что Bitcoin и другие цифровые валюты находятся где-то на грани валюты, товара и финансового актива*» — пишет Доминик Уилсон, главный экономист по рынкам от Goldman Sachs. «*Лучшим определением на данный момент было бы то, что Bitcoin — это спекулятивный финансовый актив, который может использоваться в качестве средства обмена*»[109]. Для полноценного использования в качестве платежного средства валюте не хватает стабильности. Волатильность Bitcoin — более 100%, что в 20 раз выше, чем у доллара и евро. Goldman Sachs считают, что банкам и платежным системам пока слишком рано всерьез опасаться криптовалюты, однако развитие ими стратегии относительно интернет-валют лишь вопрос времени[110].

Vicious vol



Source: Coindesk.com, Goldman Sachs Global Investment Research

Налоговая Служба США выступила со своим определением статуса криптовалюты. Её будут рассматривать как собственность, сообщает **Bloomberg**. В качестве примера для расчётов издание приводит покупку чашки кофе за $2. Если клиент расплатится биткоинами, приобретёнными за $1, то в итоге прирост его капитала составит $1, а ещё $2 будут учитываться как выручка продавца. Такое решение может снизить количество транзакций с использованием криптовалюты. «*Проблематично думать о приросте капитала во время покупки чашки кофе*» — считает Памир Гиленбе, партнер венчурного фонда Hummingbird Ventures[111].

108 http://www.scribd.com/doc/212058352/Bit-Coin

109 http://techcrunch.com/2014/03/12/goldman-sachs-bitcoin-is-not-a-currency/

110 http://rbcdaily.ru/world/562949990828176

111 http://www.bloomberg.com/news/2014-03-25/bitcoin-is-property-not-currency-in-tax-system-irs-says.html

Одной из самых громких новостей первого квартала 2014 года стало известие о крахе крупнейшей биткоин-биржи Mt.Gox. Незадолго до этого в СМИ всплыло внутреннее письмо Mt.Gox, в котором признавалось, что биржа потеряла почти 750 тыс. Bitcoin (6% от общего объема этой валюты в обращении) еще несколько лет назад из-за атаки хакеров. Еще в начале февраля биржа временно запретила инвесторам выводить деньги со своих счетов из-за обнаружения ошибки, которая позволяла выводить один и тот же биткоин несколько раз. Позднее биржа попросила Токийский окружной суд признать ее банкротом. Основатель Mt.Gox, Марк Карпелис, извинился перед инвесторами и заявил, что техническая неполадка позволила мошенникам тайно выводить деньги. Всего биржа потеряла около 850 тысяч биткойнов, примерно $500M[112]. После падения Mt.Gox остальные крупные Bitcoin-биржи выступили с совместным заявлением: «*Доверие пользователей Mt.Gox было подорвано трагическим образом, и это результат гнусных действий одной конкретной компании, но ситуация не отразится на устойчивости и ценности Bitcoin, а также индустрии цифровой валюты в целом*»[113]. Падение серьезно повлияло на курс валюты, но не умерило пыл инвесторов, уверенных в светлом будущем криптовалюты.

БИТВА ТИТАНОВ: УОРРЕН БАФФЕТТ VS. МАРК АНДРЕССЕН

В начале марта **Уоррен Баффетт** выступил с обращением на тему биткоинов к инвесторам, заметив, что криптовалюта — это не лучший способ для хранения и переводов денег. По его словам, биткоин можно считать миражом. «*Мысль о том, что биткоины имеют огромную внутреннюю ценность — всего лишь шутка*» — сказал Баффетт. В то же время, в интервью, **Марк Андерссен** (создатель фонда Andreessen Horowitz), один из самых знаменитых в мире венчурных капиталистов и крупнейший «бык» в сфере инвестиций в биткоин, в шутливой форме заметил, что даже несмотря на то, что Баффетт имеет за плечами колоссальный опыт и всегда находится в гуще самых громких технологических сделок, он не понимает эту индустрию на 100%. Критический комментарий Андрессена получил широкий резонанс в прессе.

> «*Stay away. Bitcoin is a mirage. It's a method of transmitting money. It's a very effective way of transmitting money and you can do it anonymously and all that. A check is a way of transmitting money, too. Are checks worth a whole lot of money just because they can transmit money? Are money orders? You can transmit money by money orders. People do it. I hope bitcoin becomes a better way of doing it, but you can replicate it a bunch of different ways and it will be. The idea that it has some huge intrinsic value is just a joke in my view*» — Warren Buffett[114].

Марк Андерссен и партнеры планируют инвестировать сотни миллионов долларов в стартапы, связанные с биткоин, в ближайшие годы. Они уже инвестировали $25M в Coinbase — лидирующий на рынке кошелек и процессинговую систему для бизнеса, предпочитающего расплачиваться криптовалютой. В системе Coinbase заведено более миллиона кошельков[115].

Андерссен считает, что слова Баффетта — это стандартная реакция на новые технологии с точки зрения человека, который пока не понимает эти технологии. Наилучшим сравнением с текущей ситуацией с биткоин была бы

112 http://techcrunch.com/2014/02/25/mt-gox-implodes/

113 http://slon.ru/fast/economics/krupneyshaya-birzha-bitsoin-obyavila-sebya-bankrotom-1064160.xhtml

114 http://www.forbes.com/sites/kashmirhill/2014/03/26/warren-buffett-says-bitcoin-is-a-mirage-why-marc-andreessen-thinks-hes-wrong/

115 http://techcrunch.com/2014/02/27/bitcoin-startup-coinbase-surges-past-1m-consumer-wallets-in-the-post-mt-gox-era/

история с началом распространения интернета в 1993 -1994 годах. Интернет рассматривался как нечто второстепенное, вызывающее массу вопросов. Марк считает, что рано или поздно даже самые упертые критики осознают значимость криптовалюты[116].

Newsweek утверждает, что репортерам издания удалось обнаружить создателя Bitcoin, ранее известного под таинственным псевдонимом Сатоши Накамото. Им оказался проживающий в Калифорнии пожилой американец японского происхождения, которого действительно зовут Сатоши Накамото. Издание проводило свое расследование в течение двух месяцев.

Журналисты общались с многочисленными родственниками Накамото, который, по их словам, ранее работал на американские вооруженные силы и крупные корпорации, занимаясь секретными разработками. Родственники характеризуют его как «гениального математика». Сейчас Сатоши 64 года, у него шесть детей и жена, с которой он не живет вместе уже долгое время. В статье Newsweek утверждается, что Накамото сказал, что не имеет к Bitcoin никакого отношения, валютой занимаются другие люди[117]. Однако позднее, через своих адвокатов, Сатоши заявил, что не имеет никакого отношения и к созданию криптовалюты. Он также сообщил, что никогда не слышал слова «Биткоин» до февраля 2014 года, когда к нему впервые обратились журналисты[118]. Несмотря на то, что Newsweek настаивает на правдивости своей истории, мировое технологическое сообщество скептично относится к предоставленным доказательствам[119].

В то время, как Goldman Sachs считает, что биткоин — это платежная система и ее конкурентом будет являться PayPal, **Stripe** объявил, что начинает тестирование криптовалюты как средства для платежей с рядом клиентов в США (Braintree принадлежит PayPal и является прямым конкурентов Stripe). Данный шаг делает Stripe конкурентом процессинговых платформ Coinbase и Bitpay. Компания пока что не раскрывает, кто является ее банковскими партнерами и величину комиссии за транзакции. Stripe также планирует функцию мгновенного обмена, что исключает риск волатильности криптовалюты для пользователей. Несмотря на то, что PayPal еще никак не отразил свое вовлечение в работу с криптовалютой, президент компании заявил, что поддерживает идею биткоинов[120].

Венчурный фонд **Boost.vc** объявил о привлечении средств в новый фонд, целью которого будет являться инкубация и инвестиции в 100 биткоин-стартапов в течение трех последующих лет. Данный шаг делает фонд первым инкубатором биткоин-стартапов на рынке, выделяя его среди большого числа стартап-инкубаторов США. На данный момент через инкубатор фонда прошло уже 10 биткоин-стартапов. Возможно, что заявление о выращивании 100 стартапов звучит излишне смело, но когда в 2010 при создании 500Startups Дэйв Маклур заявил, что планирует вложиться в 500 компаний — ему тогда тоже мало кто поверил.

Со временем потребители, банки и правительства станут ощущать себя более комфортно по отношению к криптовалютам. 2014 год определит более точное отношение властей к биткоинам, и именно тогда возможно появление лидеров в каждом отдельном сегменте мира цифровых валют. Boost хочет оказаться на гребне и помогать новым стартапам решать проблемы финансовой отрасли[121].

---

116 http://techcrunch.com/2014/03/25/marc-andreessen-my-prediction-is-that-the-libertarians-will-turn-on-bitcoin/

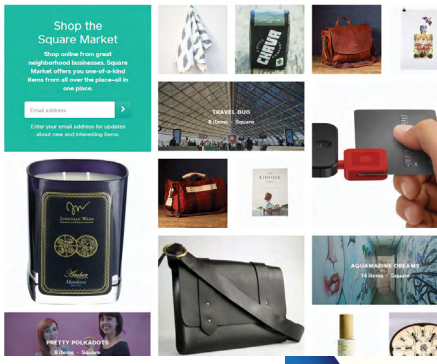
117 http://mag.newsweek.com/2014/03/14/bitcoin-satoshi-nakamoto.html

118 http://techcrunch.com/2014/03/17/dorian-satoshi-nakamoto-denies-having-created-bitcoin-says-hes-not-been-coding-for-over-a-decade/

119 http://blogs.reuters.com/felix-salmon/2014/03/10/satoshi-why-newsweek-isnt-convincing/

120 http://techcrunch.com/2014/03/27/stripe-bitcoin/

121 http://techcrunch.com/2014/03/26/three-classes-in-boost-vc-is-raising-a-new-fund-with-plans-to-incubate-100-bitcoin-startups-by-2016/



Square Market анонсировал партнерство с **Coinbase**, которое позволит покупателям использовать биткоины для покупки товаров на своей площадке. Компания сделала процесс оплаты цифровой валютой безболезненным как для покупателей, так и для продавцов. Покупатели могут использовать биткоины, которые находятся у них в биткоин-кошельках, путем сканирования QR-кода, а продавцы избавлены от проблемы конвертации. Продавец получает сумму в USD мгновенно после совершения операции[122].

В марте стало известно, что известный предприниматель силиконовой долины **Винсес Касарес**, недавно продавший свой мобильный кошелек Lemon Wallet за $50M, запускает новый бизнес. **Xapo** является поставщиком охраняемого онлайн-пространства для биткоинов или, попросту, сейфом для криптовалюты. Компания объявила о привлечении первого раунда финансирования в размере $20M от Ribbit Capital и Fortress Investment Group.

Популярность биткоинов сделала их лакомыми объектами для воров и хакеров. Вопросы безопасности стали особенно актуальны после закрытия биржи Mt. Gox. Xapo расположили свои серверы-хранилища в засекреченных и охраняемых подземных «бункерах» по всему миру. «*Мы первый в мире биткоин-сейф, полностью защищенный от хакерских атак или банкротства*» — сообщил Винсес. Он также сообщил, что начал заниматься этим бизнесом еще 2 года назад, задолго до продажи Lemon Wallet. Уже сегодня на сервисе зарегистрировано несколько тысяч аккаунтов, среди которых есть владельцы внушительных объемов криптовалюты, такие как хедж-фонды, венчурные фонды и другие[123].

Amazon Coin, анонсированные интернет-гигантом прошлым летом, доступны теперь пользователям Android в США, Великобритании и Германии. Впервые валюта будет использоваться за пределами Kindle Fire, куда они были внедрены изначально. Клиенты могут зарабатывать монеты, совершая покупки для своих приложений в Appstore Amazon, а также имеют возможность приобретать их напрямую и использовать в дальнейшем для покупки игр и приложений и некоторых дополнительных функций[124].

Шведский проект **Safello** привлек первые $600 000 инвестиций с целью стать Coinbase для европейского рынка. Компания планирует использовать средства для развития на рынках Европы, а также для обеспечения имиджа максимально надежного биткоин-партнера, так как начиная с 2009 года, с рынка пропало уже более половины из всех присутствовавших торговых площадок. Для достижения этой цели Safello зарегистрировали себя в Управлении Финансового Надзора в Швеции, стране, которая вместе с Германией имеет очень стабильную экономику и высказала довольно четкое представление и позицию по налогообложению Bitcoin. Франк Шуил, соучредитель и генеральный директор Safello, говорит: «*Наш новый интерфейс проще, чем у наших конкурентов. Мы более «совместимые», чем другие. Наша цель -сохранить пользовательский интерфейс минималистичным, так как это поможет людям окунуться в мир биткоинов*»[125].

122 http://corner.squareup.com/2014/03/square-market-accepts-bitcoin.html

123 http://www.bloomberg.com/news/2014-03-13/benchmark-backs-bitcoin-storage-provider-xapo.html

124 http://techcrunch.com/2014/02/19/amazon-coins-come-to-android-users-in-u-s-u-k-germany/

125 http://techcrunch.com/2014/02/17/aiming-to-be-the-coinbase-of-europe-swedens-safello-raises-investment-cash/

БИТКОИН-ИДЕИ ДЛЯ GOOGLE

В то время, как Apple методично старается удалить все приложения, ассоциируемые с биткоинами, **Google** придерживается иного подхода. Старший вице-президент компании Вик Гандотра заявил, что Google рассматривает возможность применения криптовалют и спросил у пользователей на сайте Reddit о том, как по их мнению Google должен взаимодействовать с биткоинами. Всего Гандотра удалось собрать около 1400 идей, 13 самых интересных из которых приведено ниже:

— разработать безопасный и удобный кошелек

— внедрить биткоин для расчетов в Google Play Store, Ad Words и других сервисах

— создать POS-систему для онлайн и офлайн-продавцов

— добавить информацию о рынке криптовалют в Google Now и Google Finance

— отображать биткоин как BTC наравне с USD при поиске

— внедрить биткоин в API от Google и позволить разработчикам пользоваться этой платформой

— внедрить Bitcoin/Litecoin/Dogecoin взносы для создателей контента на YouTube

— интегрировать специальную систему для просмотра биткоин-транзакций в результаты поиска

— построить систему мобильных платежей, основанную на биткоин

— интегрироваться в финансовые сервисы для приобщения к финансовым сервисам «underbanked» пользователей через биткоин

— сделать из биткоин «Google PayPal» с целью обеспечения простых платежей в интернете и последующим расширением в реальный сектор

— сделать доступными P2P-переводы в биткоинах и дать возможность приобретать валюту в USD

— интегрировать биткоин с Gmail, чтобы сделать отправку и прием криптовалюты таким же простым процессом, как отправка email.

Учитывая серьезность намерений компании, уже в скором будущем биткоин может стать серьезным оружием для Google в борьбе за лидирующие позиции на рынке финансовых услуг[126].

РОССИЙСКИЙ РЫНОК: РАЗВИТИЕ ПОД ВОПРОСОМ

В конце января Банк России впервые обозначил свою позицию относительно виртуальных валют и, в первую очередь, в отношении биткоинов. Банк предупреждает, что все операции юридических лиц с биткоинами будет рассматривать как сомнительные.

Потенциально вовлеченными в сомнительные операции теперь считаются компании, оказывающие услуги по обмену виртуальных валют на рубли и любую другую валюту, а также на товары либо услуги. В банке сообщили, что во время принятия решения руководствовались мировой практикой. Возможно, примером послужило решение властей Китая полностью запретить операции с криптовалютой в декабре 2013 года. Заявление на сайте регулятора выглядит следующим образом:

«В последнее время в мире получили определенное распространение так называемые виртуальные валюты, в частности биткойн. По «виртуальным валютам» отсутствует обеспечение и юридически обязанные по ним субъекты. Операции по ним носят спекулятивный характер, осуществляются на так назы-

126 http://www.bankinnovation.net/2014/02/13-bitcoin-ideas-for-google/

ваемых виртуальных биржах и несут высокий риск потери стоимости. <...> Банк России предупреждает, что предоставление российскими юридическими лицами услуг по обмену «виртуальных валют» на рубли и иностранную валюту, а также на товары (работы, услуги) будет рассматриваться как потенциальная вовлеченность в осуществление сомнительных операций в соответствии с законодательством о противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансирование терроризма»[127].

Теперь в отношении компаний нефинансового рынка можно ожидать внимания со стороны регуляторов или, если таковых нет, Росфинмониторинга и правоохранительных органов Российской Федерации. Через некоторое время после заявления Центробанка, также появилось сообщение о начале компании по противодействию анонимным платежным системам, в основе которых лежит криптовалюта[128].

В России биткоины уже получили определенное распространение. На ряде сайтов есть возможность оплатить услуги сотовых и телеоператоров. Кроме того, существует ряд онлайн-обменников, которые предлагают поменять биткоины на электронные деньги системы «Яндекс.Деньги»[129].

Заявление Центробанка вызвало неоднозначную реакцию среди предпринимателей. Одни все так же продолжают принимать криптовалюту в качестве оплаты, другие решили не дожидаться официального запрета и прекратили операции. «*В России Bitcoin используется скорее в качестве накоплений, а не для оплаты товаров и услуг. Те участники системы, которые вовремя заметили потенциал роста курса этой криптовалюты и вложились в нее, сегодня получили солидный доход*,»— считает руководитель аналитического центра Zecurion Владимир Ульянов. — «*И вряд ли эта ситуация изменится в ближайшее время, учитывая абсолютно ясную позицию Центробанка по этому вопросу. Я не думаю, что участники рынка, которые сегодня принимают к оплате Bitcoin, пойдут против мнения регулятора*»[130].

По мнению главы Сбербанка, Германа Грефа, в России пытаются закрыть, бизнес который сейчас так активно развивается во всем мире. Между тем он уже направил письма с просьбой не ужесточать правила использования криптовалют в соответствующие инстанции[131].

127 http://www.cbr.ru/press/PR.aspx?file=27012014_1825052.htm

128 http://kommersant.ru/doc/2401171

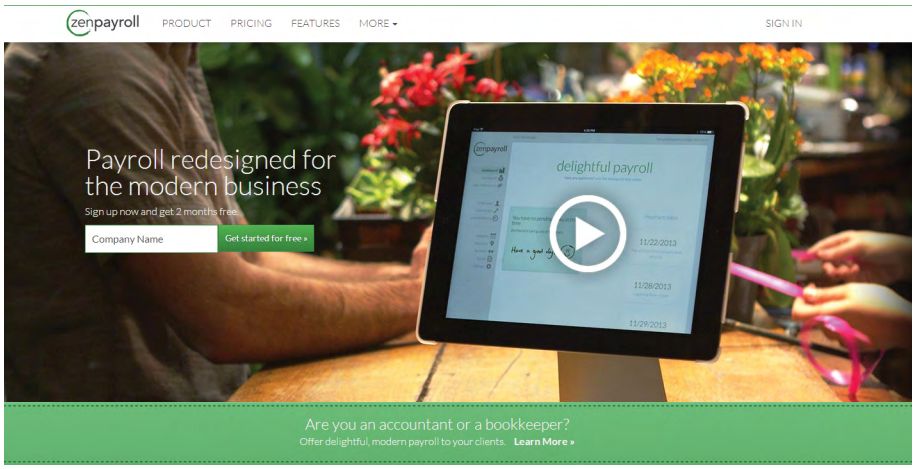
129 http://kommersant.ru/doc/2393757

130 http://rbcdaily.ru/media/562949990388300

131 http://www.hopesandfears.com/hopesandfears/news/news/125047-gref-online

СЕРВИСЫ ДЛЯ МСБ — ВСЕ ЕЩЕ В ЗОНЕ «ГОЛУБОГО ОКЕАНА»

Мы неоднократно упоминали, что рынок сервисов для малого и среднего бизнеса является самым малоразвитым сектором FinTech-рынка. Первый квартал 2014 года не стал исключением. Основные новости исходили от уже хорошо известных игроков рынка.



ZenPayroll — сервис по работе с зарплатными проектами — привлек А-раунд финансирования в $20M от Kleiner Perkins Caufield & Byers and General Catalyst Partners при оценке капитализации компании в $100M. ZenPayroll разработали легкую в использовании облачную автоматизированную SaaS-платформу для выплаты зарплат сотрудникам. Сервис ZenPayroll позволяет заполнять все документы, связанные с зарплатой, в электронном виде, вычислять подоходный налог и напрямую зачислять денежные средства. Целевой аудиторией компании являются представители малого бизнеса со штатом сотрудников до 100 человек, которые пока не имеют корпоративного офиса и осуществляют выплату зарплат вручную. «*Мы полностью переосмысляем данную категорию сервисов и наша цель состоит в том, чтобы сделать процесс выплаты зарплаты удобным для людей*» — сообщил CEO компании Джошуа Ривес. В прошлом году компания выпустила API, позволяющее приложениям сторонних производителей передавать и принимать данные об отработанных часах, советах и рекомендациях, премиях, комиссионных, возмещениях, автоматически и напрямую в приложение. «*На рынке происходит глобальный сдвиг в создании программного обеспечения для малого бизнеса, которое должно помочь ему эффективно конкурировать в 21 веке*», сказал Hemant Taneja из General Catalyst Partners[132].

Tradeshift — один из крупнейших e-invoicing-сервисов для SME в мире (родом из Копенгагена, а теперь находится в Сан-Франциско) — привлек $75M инвестиций на С-раунде от венчурного фонда из Сингапура Scentan Ventures. Компания планирует использовать средства для международной экспансии, включая разработку и развитие нового партнерства с Scentan в Японии. CEO компании, Кристиан Ланнг, надеется вывести компанию на IPO в течение трех лет.

Платформа Tradeshift позволяет предприятиям отправлять счета и получить платежи от поставщиков, используя связи между компаниями для проверки транзакций по принципу социальной сети. Чем быстрее компании платят своим поставщикам, тем больше скидка за использование платформы. Доходы компании складываются из ко-

132 http://techcrunch.com/2014/02/19/cloud-based-payroll-app-zenpayroll-raises-20m-from-general-catalyst-and-kleiner-at-a-100m-plus-valuation/

миссии с некоторых клиентов, а также из комиссии со сторонних разработчиков за использование платформы.

Рынок таких сервисов сейчас достаточно актуален. В 2012 SAP приобрела коммерческую торговую B2B-сеть Ariba за $4,3 млрд. Конкурент Tradeshift в Сан-Франциско, Taulia, недавно поднял $18M.

Запущенный в 2010 году, Tradeshift соединяет 500 000 компаний в 190 странах. По данным компании, более 10 000 новых организаций присоединяются к платформе каждый месяц. Среди клиентов такие компании, как DHL, Национальная Служба Здравоохранения (NHS), Французское Правительство, CBRE и Vestas Wind Systems[133].

Канадский **Shopify** продолжает свою успешную экспансию на рынок продуктов для среднего и корпоративных бизнесов. **Shopify Plus** — новое единое white-label решение для электронной коммерции. В компании заметили, что ряд клиентов, заключивших партнерство с компанией, будучи еще небольшими предприятиями, постепенно выросли в более или менее крупные организации. Стандартная платформа компании в состоянии справиться с ростом бизнеса, в то время как новое решение служит инструментом для еще большего роста и развития компании. За $995 в месяц клиенты Shopify будут иметь доступ к персональному проектному менеджеру, персонализированной службе поддержки, бухгалтеру, а также получат возможность раньше всех протестировать новые услуги и функции компании[134].

Shopify также опубликовали исследование на тему того, какие социальные сети и блоги лучше всего помогают продавать свои товары и услуги их МСБ-клиентам. Компания проанализировала 37 миллионов визитов в интернет-магазины на основе платформы Shopify, которые конвертировались в 529 000 продаж в 2013 году. Несмотря на то, что это сравнительно небольшая доля от общего количества продаж, исследование позволило сделать важные выводы. Многие клиенты вообще не развивают социальные сети в качестве канала продаж. Для тех, кто все же работает с соцсетями, лучшей площадкой показал себя Facebook. Через FB пришло 63% (23.3 миллиона) процента всех посетителей на магазины от Shopify[135].

Крупнейший в мире регистратор доменных имен **GoDaddy** запускает конкурента Shopify. **GoDaddy Online Store** — это новая платформа для создания интернет магазинов для малого бизнеса. Рынок сервисов для малого бизнеса сегодня достаточно скуден, считают в компании. Большинство сайтов по электронной коммерции слишком сложно для клиентов. Процесс создания интернет-магазина сегодня включает в себя приобретение домена, создание платформы, самостоятельное управление каждым аспектом работы бизнеса, хотя владелец бизнеса может не иметь достаточного количества времени или ресурсов, чтобы изучить техническую сторону данного вопроса. Решение от GoDaddy позволит малому бизнесу избежать этих сложностей и быстро создать интернет-сайт для магазина, куда уже будут интегрированы большинство платежных систем и который будет работать на всех устройствах[136].

Конструктор мобильных приложений **My-apps.com** объявил о поиске инвестиций на сумму $500 000 — 900 000. «*Оценка прошлого раунда $6M. Деньги пойдут на дальнейшее развитие продукта, увеличение клиентской базы, полноценный выход на рынок США, тестирование модели лидогенерации, а также рекламной модели и, несомненно, на тестирование продаж технологии кросс-платформенной разработки instant-apps.com, которую мы запустили 1 февраля*», — заявил основатель стартапа Вячеслав Семенчук. Кроме того, он добавил, что инвесторы предыдущего раунда — компания Игоря Мацанюка IMI.VC и фонд Life.SREDA — также примут участие в новом раунде инвестиций[137].

133 http://venturebeat.com/2014/02/25/tradshift-raises-75m-to-expand-its-business-payments-network-internationally/

134 http://techcrunch.com/2014/02/05/shopify-launches-shopify-plus-a-new-white-label-e-commerce-solution-for-big-brands/

135 http://www.shopify.com/blog/12731545-which-social-media-platforms-drive-the-most-sales-infographic#axzz2vQUQZQy2

136 http://techcrunch.com/2014/02/24/godaddy-will-take-on-shopify-with-a-simpler-e-commerce-storefront-arriving-this-spring/

137 http://firrma.ru/data/news/2431/

Фонд TMT Investments повторно инвестировал $200 000 в форме конвертируемого займа в конструктор мобильных приложений **Attendify** (KitApps Inc.). В июле прошлого года TMT Investments уже инвестировали в KitApps $200 тыс. при оценке компании в $3M. KitApps, Inc. — это украинский стартап со штаб-квартирой в Сан-Франциско, который разработал онлайн-конструктор мобильных приложений Attendify. Платформа позволяет создавать приложения для конференций, выставок и других мероприятий. Attendify предоставляет подробный гид мероприятия, а также социальную площадку, где пользователи могут обмениваться впечатлениями и фотографиями с мероприятия в режиме реального времени или вести личную переписку с другими пользователями с помощью встроенного мессенджера. Сейчас клиентами стартапа являются такие крупные компании, как Google, Bloomberg, Disney, Philips, Autodesk, AOL, Cisco и другие[138].

Конструктор мобильных приложений для бизнеса **iBuildApp** привлек $525 000 на дальнейшее технологическое развитее платформы. CEO iBuildApp Рафаэль Султанов утверждает, что «сегодня сервис объективно является самым распространённым в мире конструктором мобильных приложений», и говорит, что пользователи опубликовали уже более 660 тысяч приложений. Кстати, среди своих клиентов компания называет футбольный клуб Manchester United[139].

Конструктор сайтов и мобильных приложений **KIMONO** позволяет автоматически получать исходный код понравившихся элементам других сайтов, кликая на них. После из этих элементов возможно собрать свой собственный сайт или приложение всего лишь за 5 минут, даже не имея навыков программирования. Однако сервис не только является уникальным техническим инструментом для «не-кодеров», но и предлагает мощный функционал для квалифицированных разработчиков[140].

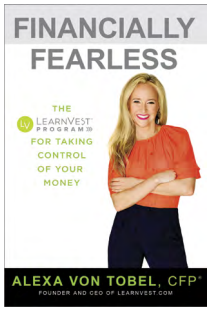
138 http://rusbase.vc/news/tmt-attendify-2/

139 http://firrma.ru/data/news/2579/

140 http://www.fastcodesign.com/3027659/a-new-app-that-lets-you-take-apart-websites-and-rebuild-them-at-will

PFM & PFP:
НОВЫЙ ВИТОК РАЗВИТИЯ

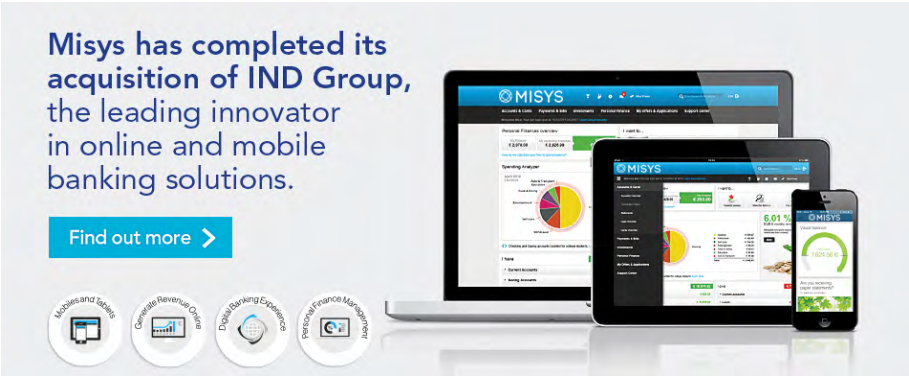
PFM и PFP-проекты все также остаются одними из самых обсуждаемых направлений в FinTech-индустрии, хотя некоторые банки уже окрестили эту индустрию как не имеющую перспектив. Несмотря на это, предприниматели все еще видят ценность в подобных решениях. Банки начали внедрять PFM-решения несколько лет назад, но столкнулись с проблемой вовлечения пользователей в данные системы. Это позволило им сделать выводы, что вся идея PFM является провальной. Возможно, часть вины можно возложить и на сами банки, прячущие PFM-решения в различные труднодоступные разделы на своих громоздких устарелых сайтах. С другой стороны, причина может крыться в простом нежелании пользователей достаточно пристально следить за своими расходами, а также правилами, которыми обусловлены все PFM и PFP решения. PFM-решения нуждаются в новых — нестандартных подходах и идеях.



Основатель и CEO компании LearnVest, одной из самых успешных PFM&PFP платформ — Алекса Вон Тобель выпустила книгу: «Financially Fearless: The LearnVest Program for Taking Control of Your Money», которая мгновенно стала бестселлером в США. Книга помогает читателям разобраться в современном мире финансового планирования, объясняет как составить четкий и персонализированный план финансовых расходов, а также помогает достигнуть максимального эффекта, интегрировав свое планирование в мобильные устройства, социальные сети и платформы LearnVest[141].

Сегодня платформа предлагает своим пользователям семиступенчатый план под названием «LearnVest Action Plan». Его пользователи могут проконсультироваться с профессиональными финансовыми консультантами, которые составят персонализированные советы, исходя из целей и планов гостей сервиса. Все финансовые консультанты, работающие на площадке прошли специальный тренинг от LearnVest[142].

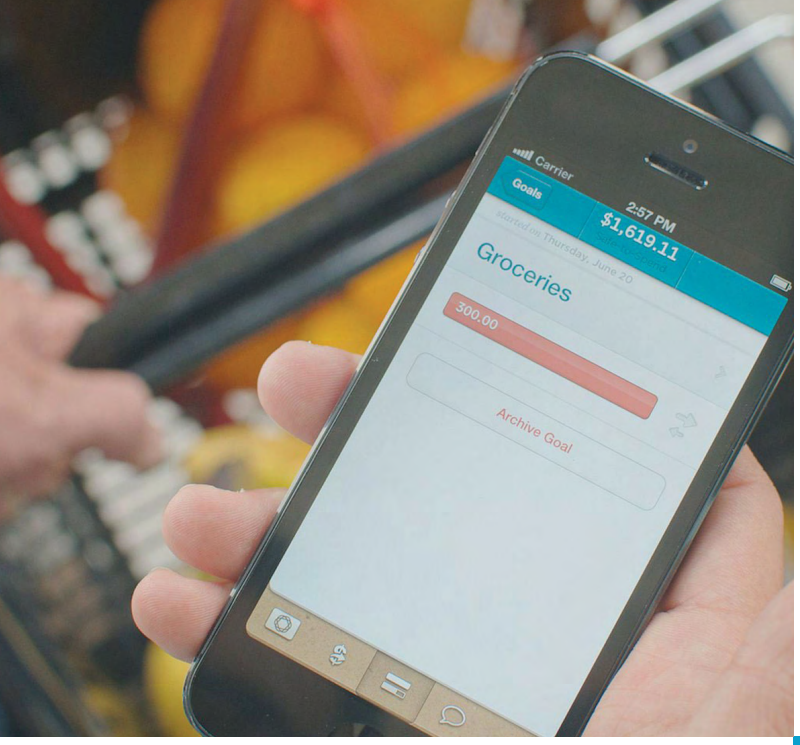
Накануне первого дня Finovate Europe в Лондоне стало известно, что один из постоянных и самых успешных участников шоу — **IND Group** — был полностью продан британскому производителю программного обеспечения для финансового сектора, компании **Misys**. Сумма сделки не разглашается. Начиная с 1997 года, команда IND разрабатывала передовые решения в сфере Digital-банкинга и PFM для различных видов устройств[143]. Выступления IND вызывали интерес у аудиторий международных конференций, мало того, команда проекта неоднократно становилась победителем конкурсов Finovate: Азии в 2013 году и Finovate Europe в 2014.



141 http://www.amazon.com/Financially-Fearless-LearnVest-Program-Control/dp/0385347618

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

143 https://www.misys.com/about-us/acquisitions.aspx

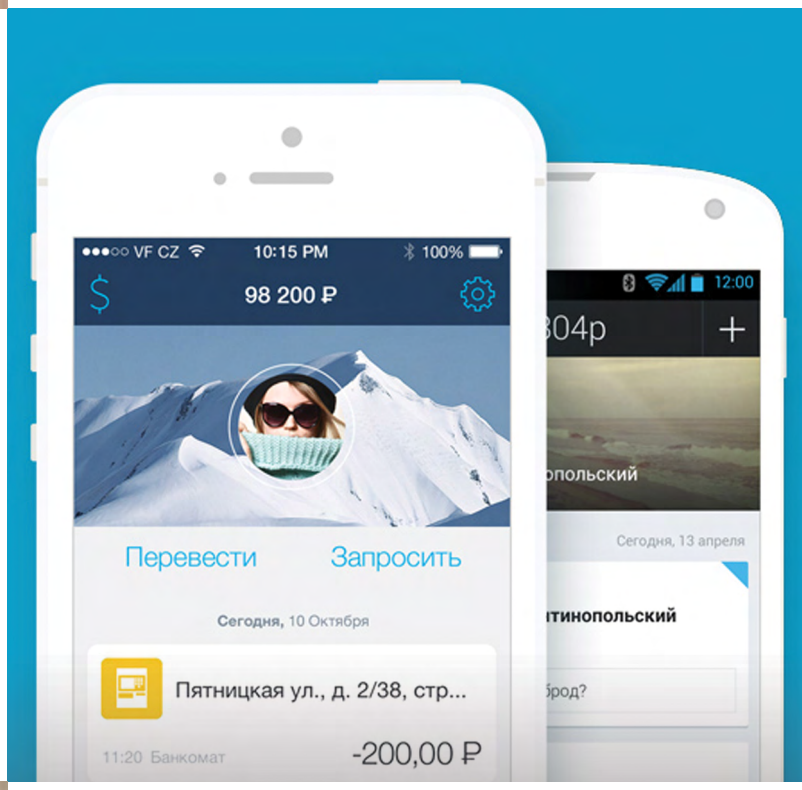


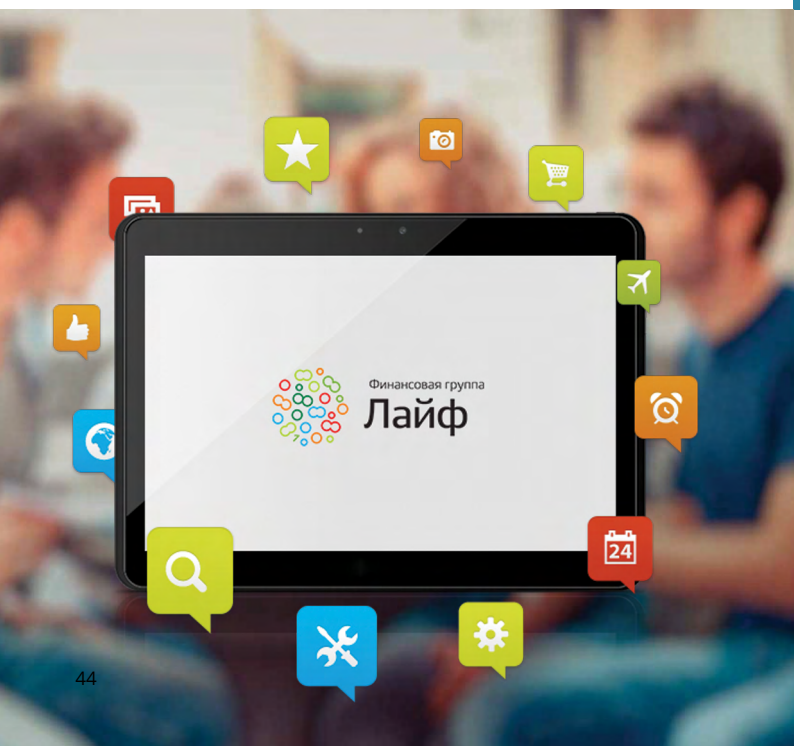
Simple ✔ *Продан BBVA Group*

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!





LifePAD

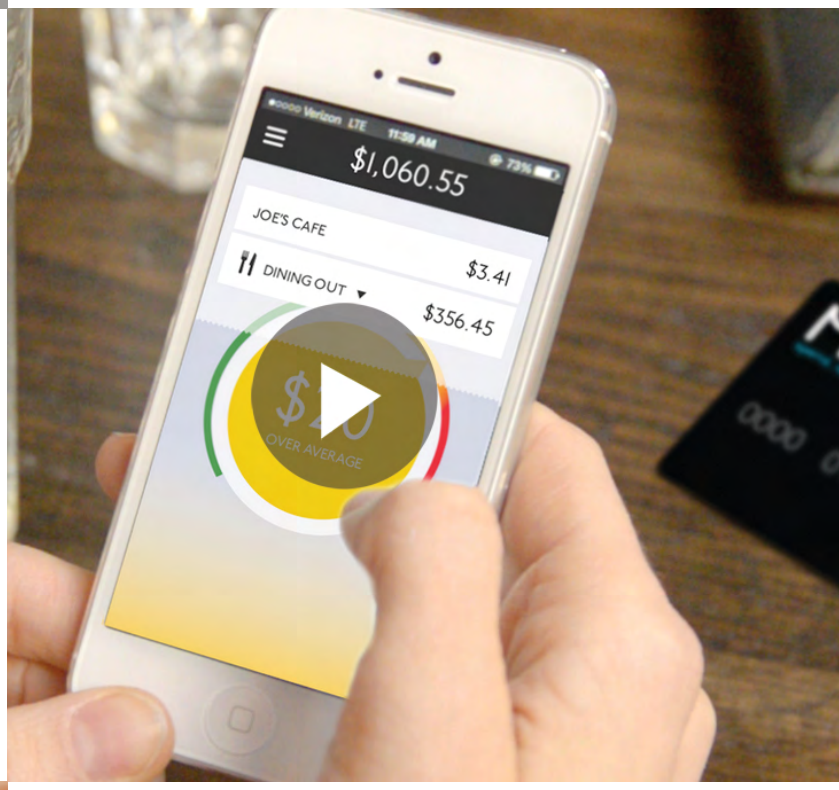
LifePAD — это планшетный компьютер на базе Android, который бесплатно выдается пользователю вместе с заранее установленной сим-картой, обеспечивающей доступ в интернет. На планшете предустановлены специально отобранные нами лучшие мобильные сервисы и приложения, по различным тематикам для выполнения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

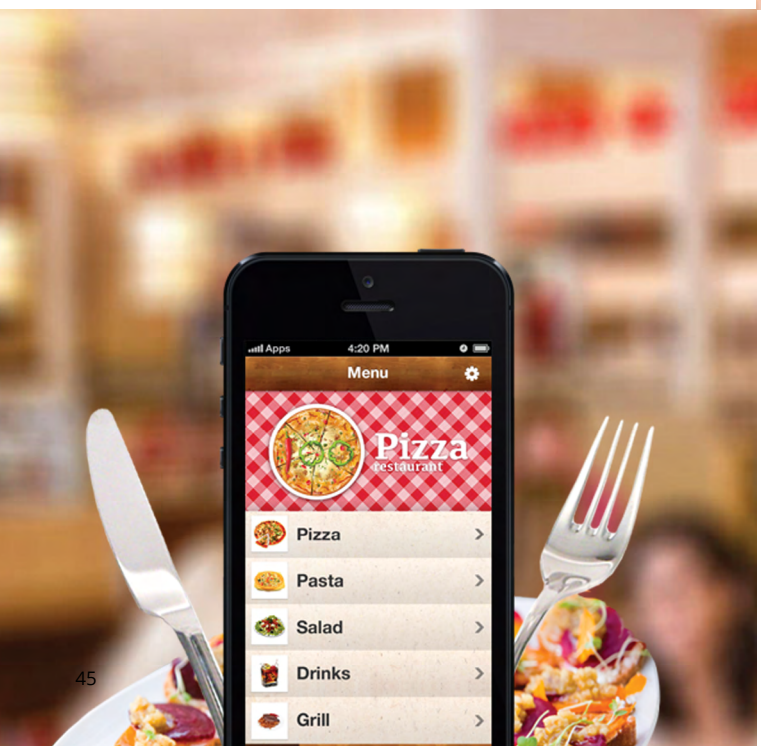
LifePay

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

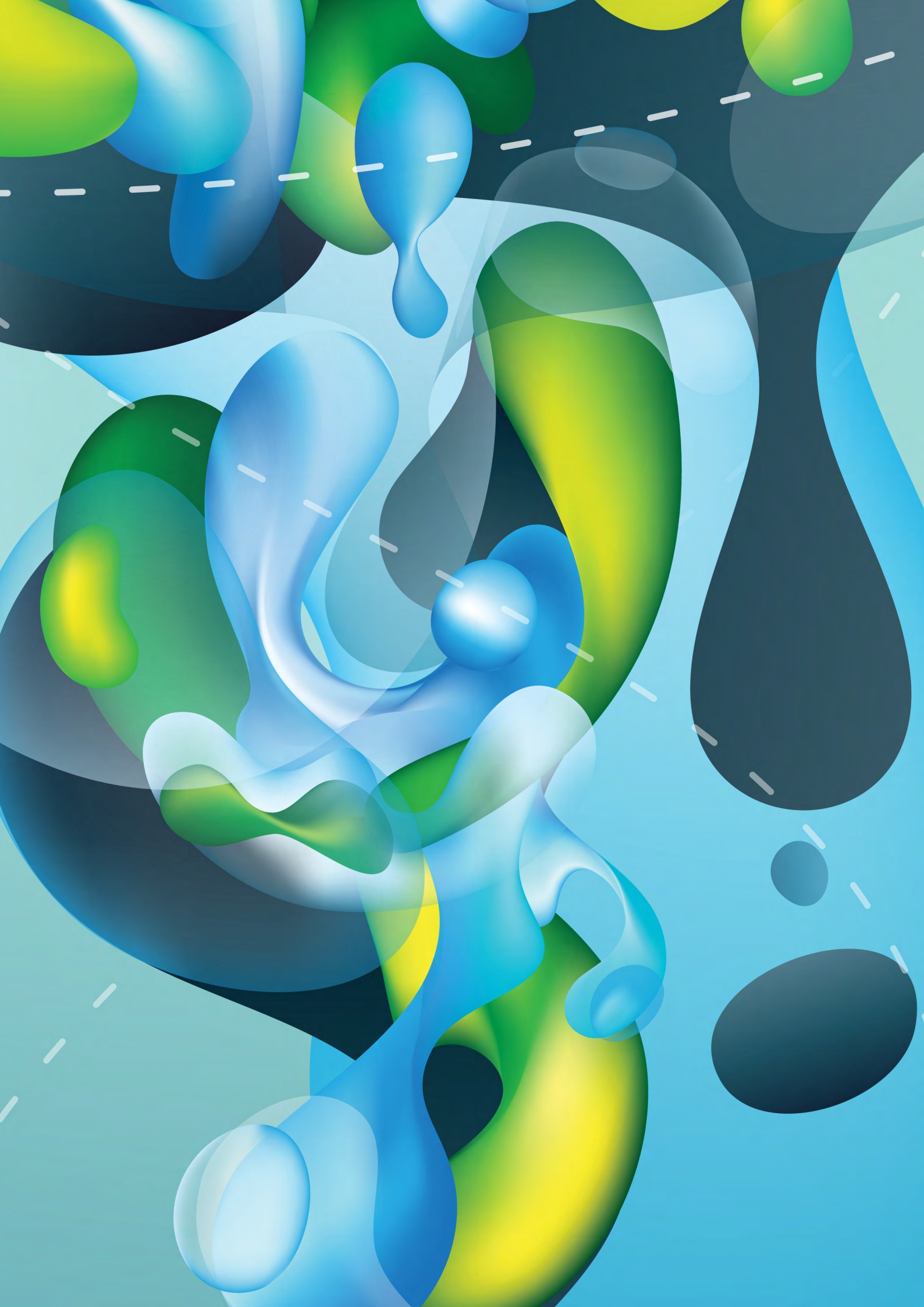
MyApps — конструктор для создания мобильных приложений на всех платформах для частных лиц и малого и среднего бизнеса. За 15 минут вы можете собрать свое собственное приложение как из кубиков Lego, которое автоматически будет размещено в AppStore, Google.Play и на других мобильных платформах!

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.



LifePAD

ПОЛУЧИТЕ свой LifePAD на life-pad.ru

ПРОС-ТИТЕ!

- За то, что самые обычные лампочки в офис вы покупали по договору неделю.
- За то, что документы нельзя было подписывать, лежа на шезлонге под пальмой.
- За то, что месяц искали счета за представительские расходы, но так и не нашли.
- За все срочные командировки, в которые вы не поехали из-за технического перерыва в авиакассе.
- За клиентов, которые так и не стали постоянными, потому что вы не принимали кредитных карт.

Больше такого не повторится...

Финансовая группа Лайф

Финансовая группа Лайф представляет LifePAD – сервис, который сделает ваш бизнес более независимым и эффективным. Выставляйте счета, бронируйте билеты, принимайте к оплате кредитные карты быстро и безопасно.