

экономика региона

Карточные замки

Снижение темпов роста доходов от пользователей мобильной связи заставляет операторов расширять спектр предлагаемых сервисов. Одним из наиболее перспективных направлений является выпуск банковских карт, на смену ему идет новая технологическая новинка в виде бесконтактных платежей. Сотовые операторы намерены использовать обе возможности.

— телеком —

Доходы не блещут

Сотовым операторам все сложнее добиваться роста выручки с одного абонента. К признакам, которые указывают на насыщение рынка, эксперты относят массовый ввод безлимитных тарифов на мобильный интернет. В отличие от потребления стационарных компьютеров объем мобильного интернета имеет ограничение — из-за физических возможностей пользователя. Многие абоненты уже достигли пределов потребления и не готовы потреблять еще больше.

По данным отчетов операторов, по итогам 2015 года рост выручки от мобильного интернета по стране в целом, в том числе и по СФО, лишь частично компенсировал падение доходов от голосовой связи. В результате впервые за многие годы общая сервисная выручка четырех крупнейших российских мобильных операторов в 2015 году сократилась на 0,1%, — такая цифра приводится в отчете «Вымпелкома». Падение выручки объясняется не столько экономией абонентов, сколько усилившейся конкуренцией. В дальнейшем эта тенденция может продолжиться — конкуренция обострится, и снижение сервисной выручки может достичь 0,3% в год.

Корпоративные пользователи вслед за физлицами также стали тщательнее контролировать свои расходы на связь. По данным iKS-Consulting, в 2015 г. выручка в корпоративном сегменте упала на 1,5–2%, до 148 млрд руб. Для сравнения — в 2014 году этот показатель вырос на 1,5%. Правда, в первом квартале 2016 г. снижение прекратилось: по предварительным данным («МТ консалтинг»), выручка на этом рынке по стране в целом, включая Сибирь, составила 13,2 млрд руб. — столько же, сколько и год назад.

В поисках новых ниш мобильные операторы обратили внимание на сектор мобильных банковских услуг. По данным AC&M Consulting, по сравнению с развитыми странами у абонентов в России меньше средний счет. По данным AC&M Consulting, по итогам 2013 года во всем мире мобильными финансовыми сервисами пользовалось примерно 13% сотовых абонентов, а в России — менее 5%. Правда, это отчасти объясняется развитой банковской системой, распространением банковских карт и интернет-банкинга. По данным AC&M Consulting, по итогам прошлого года, оборот российского рынка мобильных финансовых услуг составил 70,4 млрд руб., за год он вырос на 37%. В 2015 г. мировой рынок увеличился более чем на 88%, до \$134 млрд, а количество пользователей — на 50%, до 1 млрд человек.

Результаты исследования MasterCard подтверждают высокие темпы развития этого рынка: за период с 2011 по 2014 год российские пользователи стали вдвое чаще пользоваться «пластиком», около половины используют карты для ежедневных покупок.

Новые банкиры

Неудивительно, что сотовые компании активно развивают банковские сервисы. Последним из компаний большой тройки стартовал Мегафон. В Новосибирске его пластиковые карты стали доступны с начала октября этого года. Как сообщил пресс-секретарь Михаил Ивоинин, карты Мегафона привязаны к мобильным счетам абонентов. Банковская карта Мегафона использует систему MasterCard, в качестве партнера выступает банк Round. Банковская карта Мегафона будет удобна в качестве так называемой второй банковской карты, уточнил он.

Емкость трат пользователей по так называемой «второй банковской карте», которую используют для покупок в магазине и через Интернет, составляет, по его данным, около 1,5 млрд руб.

Подобные карты предлагают Билайн и МТС. У «Вымпелкома» действует карта Билайн, которая подключена к системе MasterCard. Карта позволяет оплачивать покупки по всему миру, накапливать бонусы и тратить их на оплату услуг Билайн, без комиссии пополнять и переводить денежные средства, а также пользоваться кредитными предложениями, сообщили в пресс-службе Сибирского филиала. Процент на остаток зависит от суммы, оставшейся на счете. В целом по стране, сообщили в пресс-службе, по итогам второго квартала количество уникальных клиентов карты выросло на 23% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, а выручка по карте — на 29%.

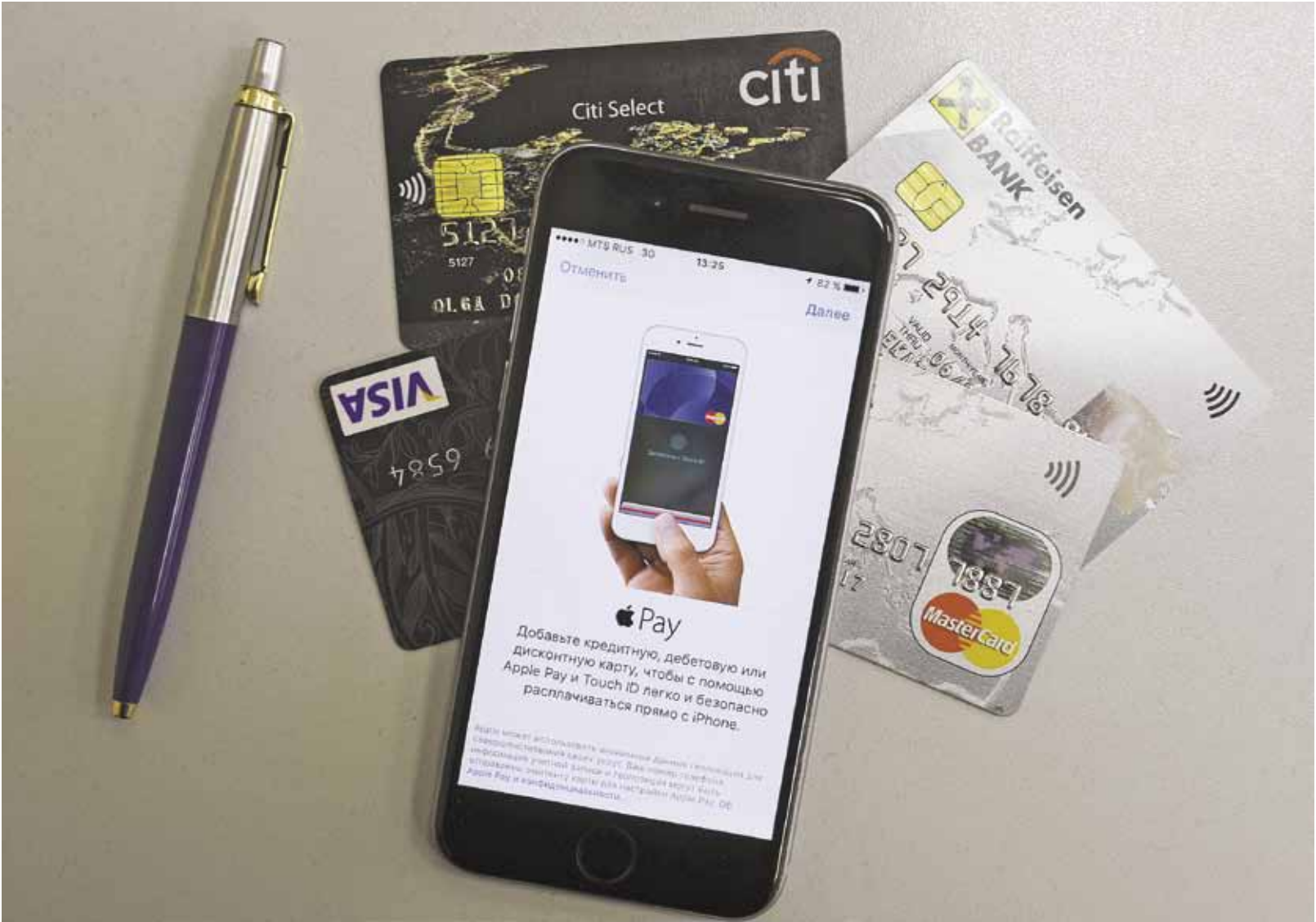
МТС совместно с МТС-банком выпускает платежные карты с 2011 года и по стране в целом количество карт превышает 3 млн.

Шире круг

Мобильные операторы намерены еще больше расширить спектр банковских услуг. Так, МТС заявило о планах по выходу на рынок микрокредитования. Сколько именно составит размер процентной ставки, будут ли различаться условия для различных регионов, например, для Сибири и для юга России, в МТС пока не раскрывают, лишь отмечая, что для заемщиков условия будут более комфортными, нежели для клиентов микрофинансовых организаций. Напомним, по данным ЦБ, ставки по микрокредитам достигают 600% годовых.

У сотовых операторов есть возможность устанавливать более комфортные условия для заемщиков по микрокредитам и при этом зарабатывать на этом, полагают аналитики. «У них есть доступ к истории платежей абонентов, к их транзакциям, и, следовательно, можно с высокой долей вероятности судить о степени платежеспособности клиента, можно выбирать только наиболее платежеспособных заемщиков, и устанавливать более низкие ставки», — поясняет аналитик «Финама» Антон Сороко.

Деньги, полученные от мобильного оператора, абоненты МТС обналичить не смогут. Допускаться



Ожидается, что смартфоны будут выполнять функцию не только «кошелька», но и финансового советника или банковского сотрудника для получения онлайн-консультаций

расчеты прямо со смартфона с помощью технологии бесконтактных платежей NFC. Сейчас эту технологию поддерживают 20% аппаратов, зарегистрированных в сети МТС, но через год, как ожидается, система будет доступна 30% пользователей.

Сотовым операторам придется побороться за заемщиков, хотя российский рынок микрокредитования показывает стабильный рост: за первые полгода 2016 года он увеличился на 14% и составил 80 млрд руб. Но найти надежных заемщиков все сложнее: по данным коллекторского агентства «Секвойя кредит консолидэшн», несмотря на снижение темпов выдачи кредитных карт население, просроченная задолженность в данном сегменте продолжает увеличиваться — в СФО объем просроченной задолженности по кредитным картам по состоянию на 1 августа 2015 года вырос на 65% и достиг 35,67 млрд руб.

Соблазн для банков

Идея единого оператора, который предоставлял бы комплекс услуг мобильной связи и банковских платежных сервисов, привлекает не только компании сотовой связи, но и банки. Так, буквально на днях дочернее предприятие Сбербанка «СБ-телеком» и «Т2 РТК холдинг» (бренд Tele2) объявили о заключении соглашения о создании виртуального сотового оператора (Mobile Virtual Network Operator, MVNO).

Создание собственного виртуального оператора на сетях Tele2 открывает для Сбербанка море возможностей, начиная от экономии на отправки SMS-сообщений и заканчивая повышением осведомленности клиентов о своих услугах. По мнению гендиректора Telecom Daily Дениса Кускова, Сбербанк может ис-

пользовать виртуального оператора прежде всего в маркетинговых целях. Предложив привлекательный тариф, абонентов можно привлечь в отделения банка, и после контакта с менеджером часть клиентов станет пользователем того или иного банковского продукта — например, кредита или депозита, полагает он.

По данным Сбербанка, сейчас SMS-сервисом «Мобильный банк» пользуется более 17 млн клиентов, приложением для смартфонов «Сбербанк онлайн» — более 1 млн.

Новые технологические горизонты

В планах МТС — запуск сервиса, позволяющего совершать платежи с мобильного счета без использования пластиковой карты или смартфона: для оплаты достаточно назвать продавцу или официанту номер телефона и подтвердить платеж, ответив на полученную сервисную sms. Такие сервисы основаны на технологии NFC-платежей. Возможно, здесь можно говорить о наборе платежных инструментов, поддерживающих удаленную идентификацию клиента, полагает господин Кусков.

Технологию Near field communication (Ближняя бесконтактная связь, NFC) использует стартовавшая в стране Apple pay. На несколько дней раньше стартовала система Samsung pay. Обе работают с картами MasterCard и с новыми моделями смартфонов, требуют привязать карту к мобильному приложению. В обоих случаях для оплаты достаточно поднести смартфон к терминалу. Samsung pay при этом не требует обязательного наличия у телефона NFC, хотя работает только на новых моделях.

Так называемая технология NFC, или IEC/ISO 14443 — технология беспроводной связи малого радиуса действия лежит в основе работы бесконтактных банковских карт MasterCard PayPass, Visa PayWare, систем Samsung Pay и Apple Pay.

Инфраструктура поддержки NFC-платежей в России уже достаточно

развита — по оценке агентства J'son & Partners в 2015 году количество бесконтактных терминалов приблизилось к 250 тыс., а до конца этого года проникновение может составить 25–30% всего парка. Согласно требованиям платежных систем, все новые POS-терминалы должны поддерживать NFC, собственно производители оборудования сейчас поставляют на рынок исключительно такие модели.

Бесконтактные технологии не ограничиваются платежным функционалом и все больше захватывают другие сферы — в частности, контроль доступа и другие решения, потенциальное использование таких мобильных приложений впечатляет. Антон Сороко, характеризую тенденцию развития рынка пластиковых карт, отмечает дальнейшее интегрирование различных безналичных систем, систем поддержки, внедрение новых технологий типа NFC и PayPass.

Первый бесконтактный платеж по карте был совершен в России еще в 2008 году, а в 2012-м было запущено первое мобильное платежное приложение. В Новосибирске, а также еще в трех российских городах мобильное приложение на основе NFC-технологии действует на всех станциях.

Любители технологических новинок отводят телефонам роль главных гаджетов. Они будут выполнять функцию не только «кошелька», но и финансового советника или банковского сотрудника для получения онлайн-консультаций.

Наличие безлимитного интернет-трафика поможет не только слушать музыку или фильмы без использования карт памяти, но и пользоваться телефоном как идентификатором личности, в качестве ключа зажигания автомобиля, обещают инженеры.

Яна Янушкевич

В марте этого года первые четыре станции Новосибирского метрополитена внедрили систему бесконтактной оплаты проезда по банковским картам VISA и MasterCard. В метро Санкт-Петербурга система PayPass была внедрена еще в начале 2015 года, осенью прошлого года — в Москве. Новосибирск стал третьим в России и единственным за Уралом городом, решившим внедрять безналичный расчет за проезд не по специальным транспортным картам, а по обычным банковским, поддерживающим международные платежные системы.

Оплатить проезд можно бесконтактными банковскими картами, в частности, картами MasterCard и другими устройствами с NFC технологией, например, смартфонами, часами или брелоками. Для этого необходимо всего лишь коснуться картой или устройством ридера на специально оборудованном турникете.

Подобный способ очень удобен для потребителей, ведь практически у каждого жителя Новосибирской области есть пластиковая карта, а то и не одна, поэтому задача банка — максимально увеличить количество карт с новой бесконтактной технологией, так прокомментировал внедрение новой технологии управляющий Новосибирским отделением Сбербанка Игорь Безматерных (банк предоставляет потребителям классические международные карты VISA Classic Бесконтактная / MasterCard Standard Бесконтактная с возможностью бесконтактной оплаты товаров и услуг).

В планах метро — внедрение международных платежных систем, использующих бесконтактные технологии payWave и PayPass. Технологии PayPass и payWave основаны на взаимодействии между встроенной в банковскую карту антенной и приемным устройством терминала. В отличие от чиповых карт такую карту не нужно вставлять в специальный терминал, достаточно прикосновение карты к считывающему устройству. Карта для бесконтактной оплаты на вид не отличается от обычной банковской, но имеет специальный знак, символическую бесконтактную антенну.

В метрополитене Новосибирска один из самых высоких пассажиропотоков в стране: ежедневно около 240 тыс. жителей и гостей города пользуются этим видом транспорта.

Review Туризм

Алтайский мейнстрим

— тенденции —

c20

«Следует также расширить применение механизма субсидирования процентной ставки по привлекаемому на реализацию соответствующих инвестиционных проектов кредитам. Сегодня такой механизм применяется только для территорий кластеров, созданных в рамках вышеуказанной федеральной целевой программы», — заметил господин Карлин.

Курортный сбор

Эффективным инструментом поддержки туристической индустрии чиновники и эксперты считают так называемый курортный сбор — фиксированную сумму, которую выплачивают гости туристической зоны. Тема введения такого сбора ста-

ла одной из главных на Госсовете. Размер курортного сбора и механизмы реализации этой инициативы должны быть проработаны до марта 2017 года. Ожидается, что на первом этапе курортный сбор будет введен на пилотных территориях (Кавказские Минеральные Воды (Ставропольский край), Крым, Алтайский и Краснодарский края). «Мы считаем, что вполне возможно вводить курортный сбор, он должен быть приемлемым для отдыхающих, это 50–100 руб. Главное, что эти деньги должны идти на развитие курортов, то есть это как раз во благо отдыхающих и будет», — отметил министр финансов РФ Антон Силуанов.

Поддерживая инициативу введения курортного сбора, представители туристической Алтайского края считают, что он не дол-

жен превышать 30–50 руб. «Курортный сбор позволит региону тратить деньги на те цели, на которые бизнес сегодня вынужден направлять средства из прибыли. Например, нам нужны новые терренкуры, на это можно тратить курортный сбор, нам нужно облагородить места отдыха, и на это можно направить средства курортного сбора», — объясняет Олег Акимов. «Курортный сбор в размере 30 руб. в сутки с человека не повлияет на спрос в целом, в Белокурихе его соберут почти весь, надеюсь, что он поможет инфраструктуре города», — убеждена Елена Чупина. «Что касается других районов Алтайского края, проблема в принципе вывести средства размещения в белую область ведения бизнеса, а не то, чтобы еще и налоги и сборы все доставить до каз-

ны. У достаточно большой части средств размещения на Алтае даже нет оформленного юр. лица. А что касается работы «черных» организаторов туров, коих в интернете множество, какое они будут иметь отношение к курортному сбору, не ясно», — отмечает госпожа Чупина.

По мнению Сергея Воронова, введение курортного сбора потребует большой просветительской работы со стороны властей. «Любой сбор негативно воспринимается человеком. Люди должны понимать, что их деньги не пропадут даром и не осядут в карманах чиновников, а пойдут на создание социально-значимых объектов — парков, дорожек, тротуаров, установку скульптуры», — считает барнаульский отельер.

Антон Вебер



Сельский туризм становится все более популярным направлением отдыха в Алтайском крае