**Электронная платежная система EACCESS**

Платежные системы Интернета являются одним из наиболее динамично развивающимся видом финансовых сервисов.

Во многом они схожи с Интернет-банкингом, особенно те Платежные системы, которые оперируют реальными банковскими счетами (системы оплаты товаров и услуг в Интернете с помощью кредитных и дебетовых карт). Платежные системы другого вида не используют банковские счета, а оперируют виртуальными денежными обязательствами и в дополнение предлагают клиентам вывод денег с виртуальных счетов с помощью все тех же кредитных карт или перевода финансовых средств на банковский счет. Функции платежных систем, как правило, сводятся к следующему:

1) открытие и ведение виртуальных счетов клиентов;

2) предоставление клиентам возможности пополнить свои виртуальные счета различными способами (банковским переводом, внесением наличных, почтовых переводом, активацией специальных карт, эмитируемых платежной системой, и т.д.);

3) предоставление клиентам возможности вывода денег из платежной системы на банковские счета, в наличной форме и т.д.;

4) осуществление транзакций (переводов) между счетами клиентов, хранение данных по истории транзакций;

5) обеспечение безопасности счетов (предотвращение не санкционированного доступа) и защиты клиентской информации;

6) консультационная поддержка клиентов;

7) бесперебойное функционирование программно-аппаратного комплекса платежной системы.

Рынок услуг, предоставляемых платежными системами, имеет высокий «порог входа». Платежная система может нормально работать и приносить прибыль своим владельцам только при больших оборотах между счетами клиентов. Большие обороты возможны тогда, когда много клиентов – физических лиц совершают значительное количество покупок у клиентов – юридических лиц, используя данную платежную систему. Но у покупателей возникает мотивация к тому, чтобы открыть счет в платежной системе только тогда, когда к этой платежной системе уже подключено большое количество продавцов. При этом у продавцов такая мотивация возникает, соответственно, только тогда, когда они рассчитывают на то, что большое количество физических лиц, уже подключенных к системе, будут совершать у них покупки. Таким образом, до накопления определенной «критической массы» клиентов подключение к платежной системе не является привлекательным ни для покупателей, ни для продавцов. Поэтому развивающиеся платежные системы вынуждены применять активные рекламные акции и дополнительные средства мотивации клиентов к открытию и использованию счетов. Еще одной важной особенностью платежной системы является необходимость обеспечения максимально простых механизмов, внесения в нее денежных средств для пополнения счетов и механизмов снятия денег со счетов. Создание таких механизмов (печать собственных платежных карт, создание системы их распространения, оповещение потенциальных клиентов о новых способах пополнения счетов и т.д.) является дорогостоящим мероприятием и тоже не способствует снижению «порога входа».

Средства программно-аппаратного комплекса современных электронных платёжных систем позволяют осуществлять мгновенные и безопасные транзакции, для проведения которых достаточно иметь подключенный к сети Интернет компьютер (а в некоторых платежных системах достаточно иметь мобильный телефон с выходом в Интернет). Действующий в системах порядок идентификации позволяет однозначно определять и фиксировать все проводимые операции, а специальный комплекс мер безопасности полностью исключает несанкционированный доступ к средствам и информации.

Вывод из вышесказанного следует один: чем дальше, тем больше. Платежные системы в Интернете будут создаваться только крупными компаниями, располагающими значительными инвестиционными возможностями с другими участниками системы.

С развитием электронной коммерции возникла необходимость в «электронных деньгах» для быстрого и удобного проведения расчетов. В связи с этим были созданы различные электронные системы платежей. [3]

Платежная учение EACCESS (www.eaccess.ru) разработана ОАО «АКСЕСС КОМ». Система работает в тесном сотрудничестве с ОАО «МГТС», оператором, оказывающим услуги связи в Москве. Финансовое обслуживание EACCESS осуществляет «НОМОС-БАНК».

Система EACCESS принципиально отличается от других платежных систем. С платежной системой EACCESS использование всех достоинств сети Интернет – оперативность, доступность и возможность выбора – становится безопасным, надежным и простым.

С платежной системой EACCESS оплачиваются ресурсы из сети Интернет совместно со счетом за телефонные услуги.

Поставщики Интернет-услуг для платежной системы – это информационные агентства, СМИ, базы данных, различные игровые и Интернет-сервисы, владельцы программного обеспечения, Интернет – провайдеры.

Услугами EACCESS могут воспользоваться владельцы практически всех платных или частично платных ресурсов – информационных агентств, электронных библиотек и архивов, справочных служб, систем бронирования билетов, все те, кто предоставляет услуги в сети Интернет.

Система ориентирована для работы на рынке микроплатежей и не использует принятые в Интернете формы расчета, в том числе кредитными картами и электронными деньгами.

Система создана на основе так называемой услуги «вызов за дополнительную плату» (Premium Rate Service), В основе системы оплаты лежит услуга Городской Телефонной Сети в соответствии с которой за вызов платит вызывающий абонент (т.е. пользователь платежной системы), причем помимо платы за телефонный доступ (местный или междугородний) в счет включается плата непосредственно за оказание услуги.

Покупатель может оплатить товар в Интернет-магазине и получить его. Счет на оплату товара будет выставлен ему ГТС таким же образом, как счет после междугородные телефонные переговоры. Отказ от оплаты счета клиентом ведет к тем же последствиям, что и отказ от оплаты телефонного счета – к отключению телефона.

Таким образом, система EACCESS имеет надежный инструмент взыскания оплаты с покупателей, но, к сожалению, промеж отгрузкой товара или оказанием услуги и поступлением денег на счет продавца может пройти более месяца.

В целом, пользователи могут оплачивать по Eaccess и оффлайновые услуги, и покупки в Интернет-магазинах. Однако суммы платежей ограничены рамками установленных тарифов, количество и величина которых фиксированы. В системе установлены минимальные и максимальные размеры платежей. Сумма минимальной транзакции, определенная на основе коммерческой целесообразности, составляет 30 руб. Максимальный размер платежа устанавливается по согласованию с телефонной компанией. Например, у ОАО «Ростелеком» максимальная стоимость минуты составляет 100 руб. (сейчас система находится в периоде опытной эксплуатации, по окончании которой цены будут изменены).

Схема оплаты товаров и услуг

Клиент может получить доступ к ресурсу Интернет с помощью EACCESS следующим образом:

– При посещении Web-сайта продавца информационной услуги, знакомится с ассортиментом и пользователь принимает решение получить к ней доступ, воспользовавшись системой Eaccess. Для этого из списка доступных информационных ресурсов он выбирает нужный, знакомится с условиями предоставления данных и нажимает на логотип платежной системы.

– Далее пользователь знакомится с условиями использования системы Eaccess и договором публичной оферты. При этом для избежания ошибок ему еще раз напоминаются условия сделки: выбранный ресурс, продавец, стоимость и период предоставления доступа. Если клиент согласен со всеми вышеизложенными условиями, он переходит к следующему этапы процедуры платежа.

– Клиенту сообщается код платежа и телефонный номер. Для проведения платежа, покупатель звонит по указанному номеру и в тоновом режиме (подразумевается наличие у пользователя соответствующего телефонного аппарата) вводит код.

– Платежная система предоставляет пользователю код доступа к нужному ресурсу. Далее клиент связывает через Сеть с сервером продавца и, пройдя необходимую процедуру проверки, получает доступ к купленным данным.

– Счет, выставленный пользователю телефонным оператором, оплачивается в соответствии с правилами оплаты услуг телефонный связи. Зачастую счет оплачивается в течение 1–2 месяцев после совершения платного звонка. Как только деньги за оказанную информационную услугу поступают на счет Eaccess, необходимая сумма переводится продавцу.

Для Интернет-магазинов процедура подключения к EACCESS заключается в следующем:

Магазин подписывает договор о сотрудничестве и заполняет заявку на выставление своего ресурса на продажу через EACCESS;

Магазин формирует и предоставляет EACCESS в определенном формате список кодов доступа (логиков и паролей) к выбранным ресурсам для продажи их пользователям;

Администратор EACCESS заносит в базу данных платежной системы необходимую информацию о магазине и его ресурсах (название магазина, его логотип, наименования товаров и услуг и т.д.) в соответствии с полученной заявкой;

На сайтах магазина и EACCESS размещаются ссылки на соответствующие страницы сайтов друг друга для осуществления процедуры оплаты товаров и услуг и последующего доступа к ним.

Безопасность платежей

Специфика системы заключается в том, сколько никакая конфиденциальная информация о покупателях не пересылается по сети и не накапливается в банках данных поставщика услуги.

В системе не используются данные с пластиковых карт, клиентам не нужно извещать номера своих банковских счетов или производить какие-либо платежные операции в Интернете. Счет за предоставленные услуги выставляется оператором телефонной сети вместе со счетом за междугородние переговоры. Обслуживающая данную услугу телефонная компания имеет сертифицированное цифровое оборудование, которое пропускает звонок к EACCESS только тогда, когда однозначно определило абонентский телефонный номер клиента.

При этом система не защищает абонента от мошенничества, связанного с несанкционированным использованием его телефона для оплаты товаров и услуг в Интернет – магазинах. Все конфликтные ситуации, которые могут возникнуть в связи с этим, разрешаются в том же порядке, что и споры сообразно вопросам несанкционированных международных и междугородных звонков с телефона абонента, совершенных посредством подключения к его телефонной линии. [4]

Кроме того, на первоначальном периоде взаимодействия с продавцом платежная система применяет практику выкупа кодов доступа к информационным хранилищам, для их последующей продажи. Благодаря этому Eaccess берет на себя все риски неплатежей.

Тарифы. Подключение Интернет-магазинов и сервисных предприятий к системе осуществляется бесплатно. В зависимости от суммы платежа, за каждую транзакцию системой взимается комиссия в следующем размере: за платежи до 100 рублей: 30% от суммы платежа плюс 0,5 доллара США; за платежи свыше 100 рублей: 20% от суммы платежа плюс 0,5 доллара США.

Как можно заметить, большие преимущества системы, обусловленные простотой и удобством для клиента, оборачиваются весьма высокой комиссией системы. В основном такой размер комиссии вызван высокими затратами ГТС на выставление счетов и обслуживание платежей.

Высокий размер комиссии вынуждает Интернет-магазины и сервисные предприятия перекладывать часть затрат на клиента, увеличивая цену товаров и услуг. Это, безусловно, снижает для клиента привлекательность оплаты через систему и в ряде случаев стимулирует его к выбору другой, пусть даже менее удобной, системы оплаты.

Концепция системы весьма привлекательна. Главное преимущество системы заключается в том, что клиенту не нужно иметь ничего, кроме телефона и доступа в Интернет, чтобы совершить покупку. Ему не нужно быть владельцем кредитной карты, пополнять деньгами виртуальные счета, подключаться к каким-либо платежным системам и т.д. Кроме того, платить за покупку нужно не сразу, а, примерно, через месяц.

Главными сдерживающими факторами развития системы являются высокая комиссия и значительная отсрочка поступления выручки от продажи на счета продавцов. Устранение этих факторов могло бы привести к бурному росту оборотов системы.

**Литература**

1. Рудакова О.С. Банковские электронные услуги: уч. пособие для вузов. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2008.

2. Тедеев А.А. Электронные банковские услуги: уч. пособие. – М.: Эсмо, 2009

3. http://exbox.com.ua

4. http://www.dervishden.com

5. http://www.e-commerce.ru