



на шаг впереди

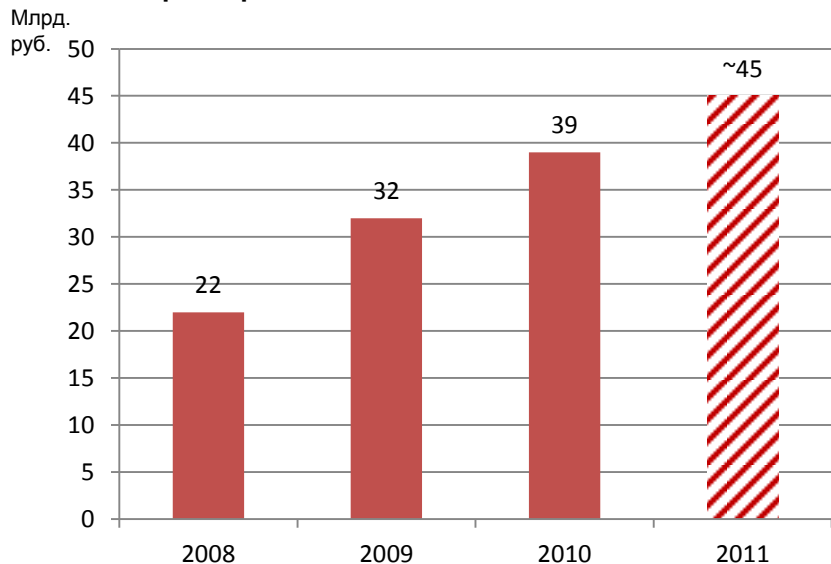
Платежи по SMS vs. Мобильная коммерция или гармоничное развитие обоих направлений



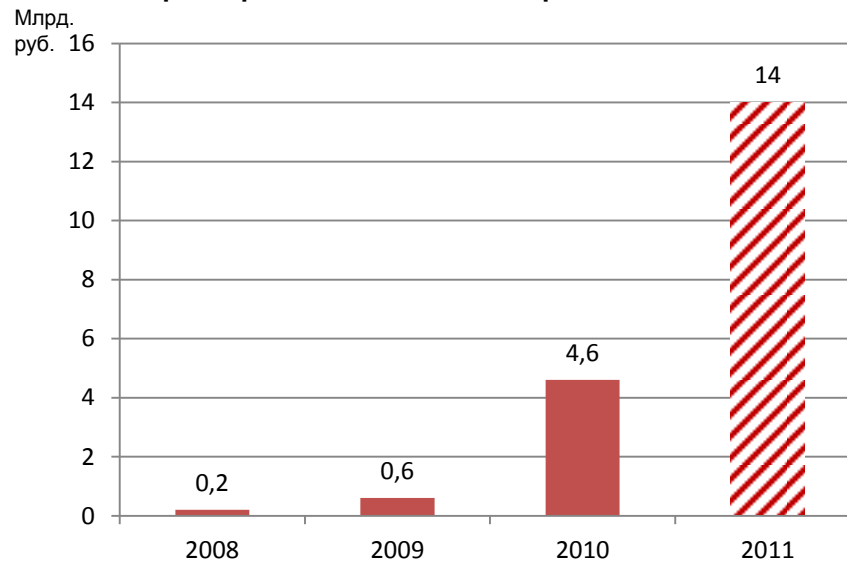
на шаг вперед

Анализ объемов рынка мобильной коммерции и платежей по SMS

Оборот рынка SMS-платежей в России



Оборот рынка м-коммерции в России



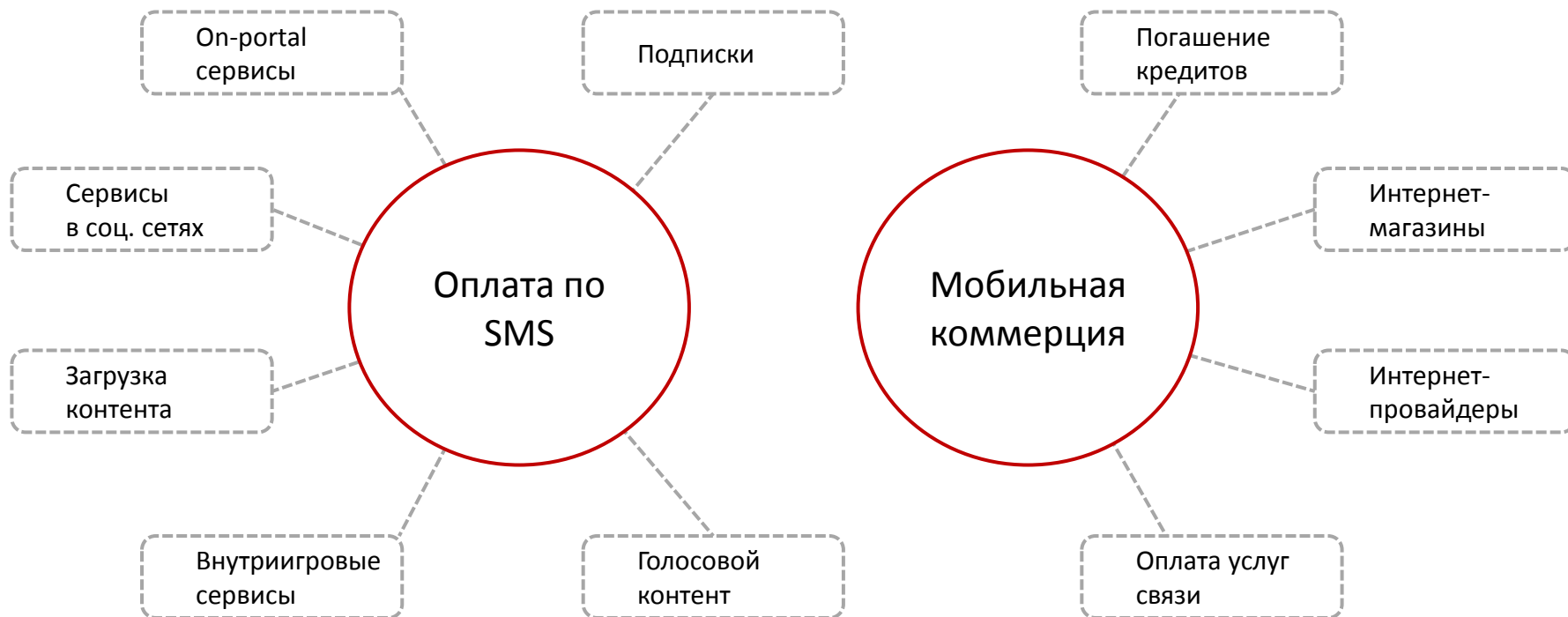
По данным AC&M

На фоне умеренного роста рынка SMS-платежей в России, в 2011 году рынок мобильной коммерции показал троекратный рост. Его ожидаемый годовое оборот в 14 миллиардов рублей дает повод говорить о мобильной коммерции, как о серьезной точке роста.



на шаг впереди

Сегментация сервисов на обоих рынках



В будущем возможны пересечения в основных точках роста – сегменте сервисов социальных сетей и сегменте продажи контента в сети Интернет.



на шаг вперед

Преимущества моделей оплаты

Оплата по SMS

1. Простота осуществления оплаты с мобильного телефона – всего 1 SMS;
2. Уже внедренные технологические платформы позволяют уже сегодня запускать новые сервисы с оплатой посредством SMS;
3. Процедуры взаимодействия участников рынка уже отработаны и действуют на максимуме эффективности.

Мобильная коммерция

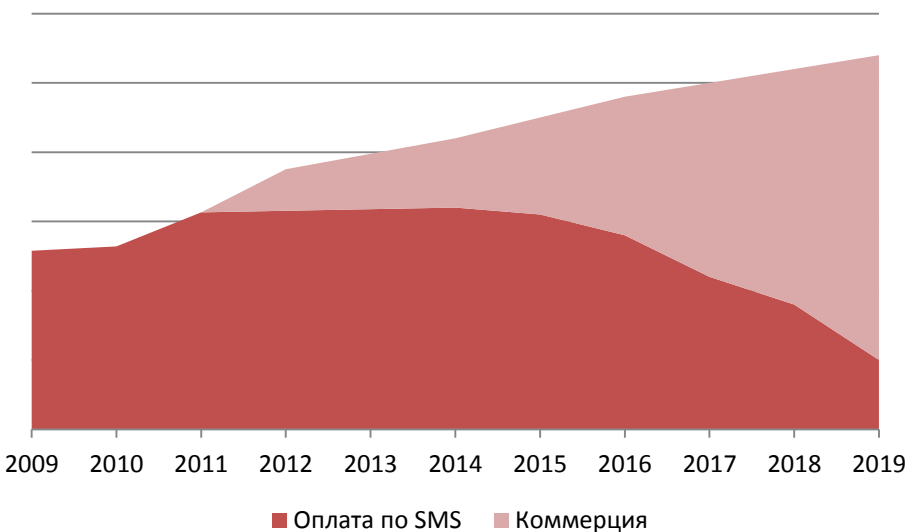
1. Возможность оплаты не только со счета абонента, но и с банковской карты (через мобильные приложения);
2. Возможность гибко управлять ценообразованием товаров или услуг, не привязываясь к тарифным категориям, как в оплате по SMS;
3. Возможность оплаты дорогостоящих товаров или услуг до 15 000 руб. одним списанием со счета абонента.

Обе модели способны развиваться параллельно. Применение той или иной модели платежей должно быть обусловлено удобством для пользователя, а также должно учитывать интересы всех игроков рынка.



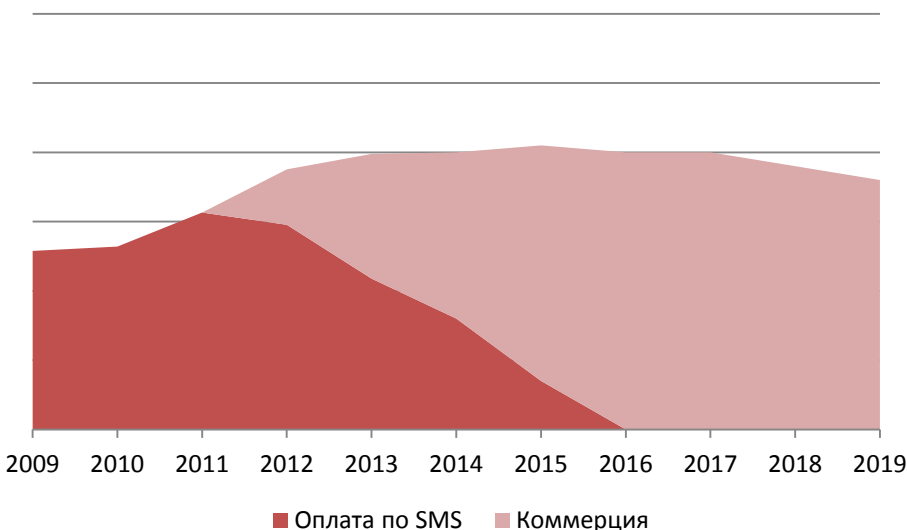
на шаг впереди

Сценарии развития SMS-платежей и мобильной коммерции



Благоприятный сценарий

1. Четкие правила применения мобильной коммерции, как модели оплаты;
2. Стимуляция рынка для внедрения мобильной коммерции в сегментах, не охваченных моделью оплаты по SMS;
3. Постепенный переход от модели оплаты по SMS к мобильной коммерции.



Неблагоприятный сценарий

1. Агрессивное развитие мобильной коммерции, сопровождаемое активной миграцией сервисов из модели оплаты по SMS в новую платежную модель;
2. Резкое падением выручки участников рынка контент-услуг, на фоне еще «сырой» модели мобильных платежей;
3. В следствие падения выручки, у оператора снижается интерес к сегменту SMS-платежей, что негативно сказывается на его активности по развитию направления.



на шаг вперед

Меры для реализации благоприятного сценария

Для реализации гармоничного развития мобильной коммерции и традиционной модели платежей по SMS, необходимо:

1

Минимальный порог

Введение высокого порога минимальной суммы платежа в мобильной коммерции.

2

Мониторинг сервисов

Искусственное регулирование рынка путем мониторинга сервисов, предлагаемых к оплате по модели мобильной коммерции.

3

Дифференциация комиссии

Ставка комиссии варьируется в зависимости от сегмента применения модели платежей «Мобильная коммерция».

Преимущества для рынка:

- Сохранение устоявшейся экосистемы рынка платежей по SMS;
- Стимуляция участников новых сегментов рынка к активному развитию сервисов;
- Обеспечение плавного перехода от модели оплаты по SMS к мобильной коммерции.

Банковские инновации



- Пополнение с лицевого счета виртуальных банковских карт МПС
- Оплата коммунальных услуг;
- Возможность выбора источника средств: банковская карта или лицевой счет;
- Погашение кредитов: возможность погашения банковского кредита со счета мобильного телефона.

NFC



- NFC («коммуникация ближнего поля») – способ осуществления платежа путем приближения мобильного телефона к считывающему сканеру.
- Списание средств производится с мобильного счета абонента;
- Технология позволяет совершать платежи мгновенно, что применимо в местах большого человеко-потока.

Инновации сервисов с использованием SMS-платежей

1 Подписки



- Внедрение единых требований для оказания подписочных сервисов контент-провайдерами
- Единый интерфейс для управления всеми брендированными подписками через WEB, WAP и USSD

2 Content Tracker



- Система позволит ограничить доступ абонентов к пиратскому контенту
- Ограничение доступа к пиратским ресурсам позволит перевести трафик на брендированные порталы МТС

3 Cross-sale



- Внедрение рекомендательной системы, позволяющей отслеживать интересы абонента в части контентных услуг и предлагать наиболее релевантный информационный или развлекательный контент

4 Web API



- Создание открытого программного интерфейса (API), позволяющего владельцам веб-сайтов интегрироваться с услугами МТС.

5 Try&Buy



- Продажа контента вместе с брендированными телефонами и модемами
- Включение контентных услуг в стартовые комплекты тарифных планов

6 SOAP тарификация



- Возможность для партнеров осуществлять биллинг абонентов с использованием SOAP-интерфейса к биллинговой платформе оператора, без участия SMS-C.



на шаг вперед

Дальнейшие шаги

Операторы

- Сформировать свод правил, обеспечивающих гармоничное развитие рынка платежей посредством оплаты по SMS и мобильной коммерции;
- Сообщить рынку новые правила и стандарты, для обеспечения выбранной стратегии развития обоих рынков.
- Внести изменения в контентные договоры с контент-провайдерами в связи с требованием ЦБ РФ об ответственности за оказание услуги с оплатой по SMS.

Контент-провайдеры

- Учесть заявленную стратегию гармоничного развития рынков SMS-платежей и мобильной коммерции в своих операционных планах;
- Принять решение о том, в каком направлении будут развиваться его сервисы.

Обе схемы работают в интересах всех участников рынка:

1. Абоненты получают удобные платежные инструменты, максимально учитывающие особенности различных моделей потребления;
2. Операторы получают возможность эффективного стимулирования участников рынка к его развитию посредством этих инструментов.