

# Платёжная система



ECOMMERCE PAYMENTS

ПЛАТЕЖНАЯ СИСТЕМА & УСЛУГИ ДЛЯ ИНТЕРНЕТ-БИЗНЕСА

# Описание

Полностью зарубежный бизнес по обслуживанию карточных платежей интернет-компаний, не имеющих возможности работать напрямую с VISA и MasterCard.

**Причина:** регламенты VISA и MasterCard ограничивают процент Chargeback (возвратов платежей по требованиям держателей карт) до 2% и 1% соответственно. Регуляторы преподносят данное ограничение как меру по защите потребителей от некачественных услуг, однако в действительности это предназначено для «снятия сливок» с наиболее оборотистых интернет-бизнесов путём выставления штрафов банкам, обслуживающим этот класс интернет-компаний (казино, тотализаторы, аптеки, сайты знакомств и пр.).

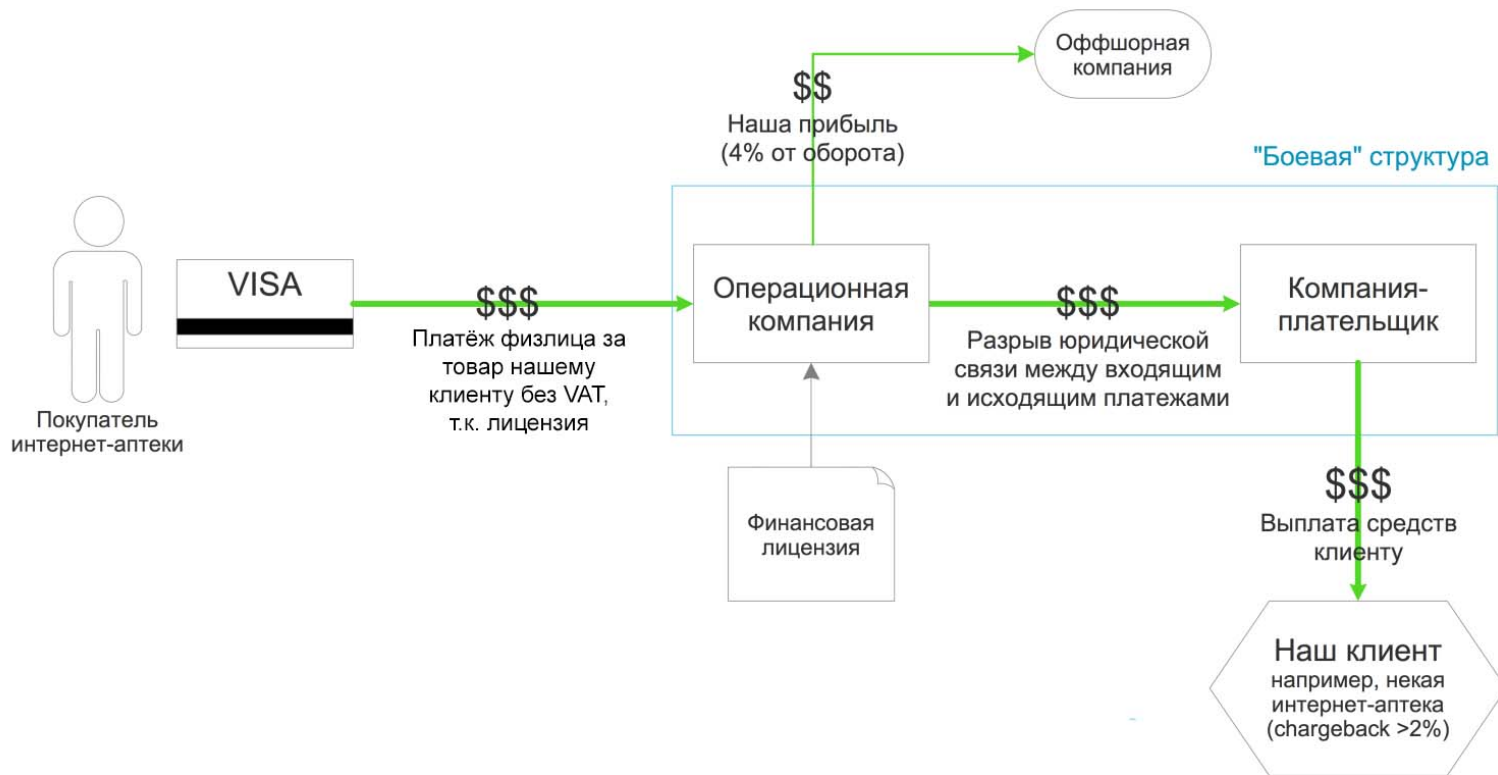
**Следствие:** появление асессора-регулятора (контролёра) в процессинге или банке, обслуживающем вышеуказанных клиентов, — аналогично появлению пожарного инспектора в магазине пиротехники на новый год. Варианта два: получить штраф или откупиться.

**Решение:** можно ограничить инспекционные возможности карточного регулятора, создав прослойку в виде электронного кошелька. В такой схеме конечный потребитель юридически и технически сначала покупает квази-валюту кошелька, а уже потом расплачивается ей на нужном сайте. При этом платёж по карте VISA проходит с назначением «пополнение собственного счёта», а что происходит с деньгами дальше, знает только сам кошелёк. Единственные, кто страдает в такой схеме, — это функционеры VISA, недополучающие свой «дополнительный заработок».

**Рынок:** по нашей оценке, суммарные обороты мерчантов с уровнем Chargeback  $\geq 2\%$  составляют не менее \$8 000 000 000 (восемь миллиардов долларов) в сутки.

**Цель:** занять максимальную долю этого рынка, пока аналогичные системы не получили широкого распространения.

# Схема бизнеса



**Принцип действия схемы заключается в решении двух задач:**

1. Приём платежей без VAT (НДС) — иначе система будет нерентабельной;
2. Разрыв юридической связи между входящим и исходящим платежами.



# Вложения и прибыль

На основе оценки соотношения рисков и прибыли от обслуживания указанного кластера клиентов нами был **выделен наиболее привлекательный пул клиентских интернет-бизнесов**. Индийские и китайские интернет-аптеки, реализующие свою продукцию в ЕС и США, в настоящий момент обслуживаются по ставке 11-13%. Столь высокая комиссия обусловлена использованием стремительно устаревающей схемы агрегации платежей.

Агрегация подразумевает объединение потоков платежей за товары с низким и высоким уровнем Chargeback на техническом уровне (уровне серверов). Схема прямо нарушает технические регламенты регуляторов и по этой причине несёт большие риски для банков и процессинговых компаний её использующих. Как следствие, банкиры хеджируют риски за счёт процессингов, а процессинги массово строят платёжные шлюзы-однодневки, что также высокочрезмерно. В итоге **схема с агрегацией всегда подразумевает высокую ставку**.

Наша технология позволяет реализовывать промежуточную квази-валюту по ставке 4-5%. Соответственно, весь лаг в 6-8% будет являться доходом. Снизив ставку до 9-10%, можно переманить к себе компании, пользующиеся услугами агрегаторов.

**Маржа при этом будет составлять порядка 5%.**

**Вложения:** €201 000 (61 000 сетап + 140 000 уставный капитал).

**Срок реализации:** 6 месяцев сетап (компании + лицензия) + 6 месяцев постепенное наращивание оборотов.

**Условия:** владение 50% долей в холдинге + возможность увеличения траффика до €300 000 - 400 000 / сутки с пропорциональным ростом прибыли (за дополнительную плату).

**Прибыль:** €4000 / сутки (при обороте €100 000 / сутки).

# Основные этапы: стоимость и сроки

- 1. Заказ схемы проекта / подтверждение намерений — €5 000.**  
Лист А0 с детализацией на уровне генерального директора. Требуется для исключения паразитных «псевдоинвесторов». Данная сумма вычитается из общей стоимости. Возможен вариант с банковской ячейкой и доступом по двум ключам.
- 2. Разработка документальной базы — €20 000.**  
Включает в себя: четырёхсторонний договор-оферту, лицензионные соглашения, соглашение о конфиденциальности для размещения на сайте, ТЗ на разработку уникального сайта платёжной системы, бизнес-план для получения лицензии, трудовые договоры сотрудников операционной компании, пользовательское соглашение для клиентов, пользовательские политики для VISA и MasterCard.
- 3. Создание структуры компаний — €15 000.**  
Конфиденциально от органов РФ. Включает также открытие расчётных счетов, аренду офиса, заработные платы для шести сотрудников.
- 4. Внесение уставного капитала для лицензии — €125 000 - 175 000.**  
Зависит от качества бенефициара и заказанного оборота.
- 5. Разработка уникального сайта — €15 000.**  
Сертификация по PCI DSS уровень 3, уникальная логика, уникальный дизайн.
- 6. Лицензия “payment institution” — €3 000 (госпошлина).**
- 7. Организационные работы — €21 000.**  
Открытие мерчант счёта, создание колл-центра, интеграция с клиентами, запуск траффика.

# FAQs

## Почему мы ищем партнёров для столь выгодного бизнеса, а не делаем всё сами?

- Правилами VISA и MasterCard регламентирован некий «промышленный размер» – оборот по мерчант счёту, исчисляемый в долларах в сутки, при превышении которого на бизнес обращают внимание так называемые «ассессоры».

Их целью является отслеживание высоко-оборотистых бизнесов и проведение проверки на наличие нарушений технического регламента. В тех. регламенте же присутствует искусственно заложенный лимит в 2% Chargeback, который наиболее прибыльные бизнесы, как правило, не в состоянии выдержать (потому они и прибыльные).

Однако нарушение техрегламента происходит только при технической «агрегации платежей».

## Наша технология «разрыва юридической связи» не нарушает ничего.

В такой безвыходной ситуации для защиты своих интересов MasterCard, а с недавних пор и VISA, ввели в свои договоры с банками пункт о праве «...закрыть любой мерчант счёт и оштрафовать открывший его банк на любую сумму, в случае если обслуживаемый интернет-бизнес порочит их доброе имя».

Таким образом, единственная возможность НЕ делиться с ассессорами прибылью заключается в том, чтобы избежать привлечения внимания, т.е. избежать превышения «промышленного размера»: суточный оборот по мерчант счёту не должен быть выше \$300 000 в сутки (± в зависимости от региона).

## Невозможность масштабирования бизнеса путём наращивания оборотов приводит к потребности увеличения числа самих структур.

- Для каждой структуры нужна лицензия, а каждой лицензии нужен уникальный бенефициар.
- **И последнее: Это работающий успешно функционирующий проект в стадии продакшн. Мы занимаемся диверсификацией уже имеющегося бизнеса. Нам лишь требуются бенефициары для лицензий и оплата сетэпов. Все остальное мы делаем сами.**

# FAQs

## Почему мы только сейчас обратились к вам с этим предложением?

- Ранее для создания аналогичных структур требовалась банковская лицензия, стоимость которой в несколько раз выше “Payment Institution”. Специфика нашей деятельности позволила нам одними из первых отследить появление дешевых лицензий нового типа.

## Какова география бизнеса?

- Европа, США. Юрисдикции, в которых деятельность не лицензируема, не подходят, т.к. главная задача — приём платежа без НДС (VAT).  
Плюс переговоры с банками более результативны, когда речь идёт о европейской компании.

## Почему не в России?

В России запуск такого бизнеса требует намного больших капиталовложений: стоимость лицензии (НКО) ближайшей по стоимости дающей требуемый функционал — 19 млн. руб.

## Приведите пример успешно реализованного проекта.

- Среди примеров реализации — крупный российский провайдер платежей RBK Money (май 2014).
- Данное решение успешно функционирует на сайте [www.loveplanet.ru](http://www.loveplanet.ru).  
Для проверки его работы достаточно оплатить поднятие анкеты на сайте и после этого попытаться сделать Chargeback - это невозможно.



# Ключевые преимущества

- Мы специализируемся на обслуживании интернет-бизнеса в области платёжных технологий, международного налогообложения и права и обладаем самой актуальной информацией о возможностях, появляющихся на стыках вышеперечисленных сфер деятельности, поэтому с уверенностью заявляем, что **предложение не имеет аналогов в РФ**.
- **Высокая прибыльность** с минимальными затратами: период сверхприбыльности составит 3-4 года.
- Бизнес полностью вынесен **за пределы РФ**, включая управляющий орган.
- Платёжные системы создаются **под уже имеющийся пул клиентов** Ecommerce Payments.
- **Анонимизация платежей**: VISA/MasterCard не видят конечного получателя платежа, что позволяет обслуживать практически любые бизнесы.
- За плечами **3 года успешной работы**.
- Имеем **альтернативные решения** стоимостью €97 000 (Южная Америка). Для предоставления соответствующих дополнительных материалов обратитесь к нашим специалистам.



# Контакты

Мы готовы в любое время встретиться с вами,  
чтобы лично ответить на все возникшие вопросы.

*С наилучшими пожеланиями,  
коллектив Ecommerce Payments.*

+7 (495) 777-10-27

[www.ecommerce-payments.com](http://www.ecommerce-payments.com)

[info@ecommerce-payments.com](mailto:info@ecommerce-payments.com)

ECOMMERCE PAYMENTS   
ПЛАТЕЖНАЯ СИСТЕМА & УСЛУГИ ДЛЯ ИНТЕРНЕТ-БИЗНЕСА