

УДК 338.262.4

**Б. А. Аюпов**

ФГБОУ ВО «Уфимский университет науки и технологий», Уфа,  
e-mail: ayupovbulat2002@gmail.com

**И. Э. Веденяпин**

ФГБОУ ВО «Уфимский университет науки и технологий», Уфа,  
e-mail: vig@ugatu.su

## **ОБЗОР-ОБОСНОВАНИЕ СЕРВИСА «ЗАПРОС НА ОПЛАТУ» («ЗНО»), АКТУАЛИЗИРУЮЩЕГО ВОЗМОЖНОСТИ ОТЕЧЕСТВЕННОГО БАНКОВСКОГО ФУНКЦИОНАЛА**

**Ключевые слова:** запрос на оплату, финансовые технологии, платежные инновации, банковские переводы, приложения мобильного банкинга, суверенитет.

В статье рассматриваются нынешнее состояние и перспективы развития сферы отечественных финансовых услуг. Предлагается гибкий сервис следующего поколения, целями которого являются обслуживание платежей, управление денежными потоками, предоставление пользователям большего контроля над счетами, установление прямого диалога между плательщиками и предъявителями счетов для обеспечения персонализированного обслуживания и увеличения лояльности. А также предлагается функциональный набор такого сервиса, наиболее востребованный на отечественном рынке. Обосновывается необходимость сервиса с точки зрения физических лиц, бизнеса, государства. Проанализирована лучшая практика введения подобных решений на зарубежных рынках.

**В. А. Аюпов**

Ufa University of Science and Technology, Ufa, e-mail: ayupovbulat2002@gmail.com

**I. E. Vedenyapin**

Ufa University of Science and Technology, Ufa, e-mail: vig@ugatu.su

## **REVIEW-JUSTIFICATION OF THE SERVICE “REQUEST TO PAY” (“RTP”), UPDATING THE CAPABILITIES OF DOMESTIC BANKING FUNCTIONALITY**

**Keywords:** request to pay, financial technologies, payment innovations, bank transfers, mobile banking applications, sovereignty.

The article is discussed the current state and prospects for the development of domestic financial services. We offer a flexible next generation service that is aimed at payments service, cash flow management, provision of more opportunities for users to monitor their bank accounts, establishment of a direct dialogue between payers and payees to provide customized service and customer loyalty increase. We also offer a functional set for the payment service, which is top requested in the domestic market. The importance of the service implementation has been justified for individuals, business enterprises, and state institutions. The best practice of implementation of similar services in foreign markets has been analyzed.

### **Введение**

В современном обществе существует потребность совершать любые действия 24 часа в сутки, 7 дней в неделю без перерывов и выходных. Банковское дело, безусловно, относится к сфере наивысшей востребованности как физических и юридических лиц, так и государства, поэтому оно требует скорости, безотказности и удобства, которое представлено самыми различными вариантами использования. Среди важных этапов развития отечественных финансо-

вых технологий можно выделить введение онлайн-переводов, не требующих личного посещения офиса банка, введение «Системы быстрых платежей» («СБП»), позволяющей совершать мгновенные межбанковские онлайн-переводы. Следующим этапом видится введение такого сервиса, который бы позволял не только отправлять деньги, но и запрашивать их.

«Запрос на оплату» («ЗНО») – это безопасная платформа обмена сообщениями, дополнение к существующей платежной

инфраструктуре и новый гибкий способ управления и оплаты счетов между предприятиями и организациями, а также между физическими лицами. Каждое сообщение с запросом платательщик сможет оплатить полностью, частично, попросить больше времени или отказаться от оплаты и начать диалог с отправителем запроса, что дает больше контроля лицу или организации, которых просят произвести оплату. Покупателю предоставляется вся информация для согласования платежа, когда он поступает.

Фреймворк не будет являться закрытым: это означает, что поставщики платежных услуг смогут разрабатывать сервисы, которые взаимодействуют друг с другом для доставки запросов на оплату своим клиентам.

В сегодняшних реалиях, как никогда, актуальны вопросы улучшения качества обслуживания малообеспеченных слоев населения и малого бизнеса, – лиц и организаций, которые, как и остальное население в целом, имеют набор регулярных финансовых расходов, однако не всегда рассчитывающих на столь же постоянных доход. Они могут быть на контрактах нулевого часа, на временных работах или просто работать не по найму и являться частью экономики «свободного заработка». Для этой растущей группы граждан, как и для всех остальных, существующие способы оплаты, такие как прямое дебетование, с одной стороны, и, запросы на оплату в виде квитанций, зачастую являющихся бумажной рутинной, с другой, не дают достаточного контроля над финансами. Целью сервиса «ЗнО» является удовлетворение потребности плательщиков и биллеров (предъявителей счетов, получателей платежей), в числе которых физические лица, самозанятые, индивидуальные предпринимательства, государство, в более гибком способе оплаты, дополняющего существующие способы, в удобстве получения цифровых платежей.

#### **Материалы и методы исследования**

Исследование перспектив развития сервиса запроса на оплату в Российской Федерации основывается на использовании информационно-аналитических и экономико-статистических материалов, показателей Федеральной службы государственной статистики, исторических данных развития зарубежных платежных систем и сервисов, показателей их нынешнего состояния и пла-

нов развития. В исследовании были учтены особенности национального рынка платежей, адекватность применения зарубежного опыта в отечественных реалиях. Основу формирования функционала сервиса явил анализ текущей экономической конъюнктуры и потребностей населения.

#### **Результаты исследования и их обсуждение**

В структуре финансов домашних хозяйств существенную долю занимают платежи, которые носят регулярный характер, большей частью являясь безналичными, оставшейся – теми, которые потенциально должны стать безналичными. Плановые платежи осуществляются через равные промежутки времени, например, ежегодно, ежемесячно или еженедельно, их потребители обязуются платить заранее. Величина платежей может меняться с течением времени, но остается обязательство произвести их, часто подкрепляемое соглашением с получателем. К таким платежам принято относить оплату жилищно-коммунальных услуг, услуг связи, страховых услуг, обучения в университетах и различных образовательных курсах, нахождения, например, иждивенцев в детских дошкольных учреждениях, а также возврат заемных средств в небольших объемах, не переходящих в кредитные обязательства (кредиты не были учтены намеренно, потому что их относят к другой группе платежей), то есть рассрочек [1].

Удельный вес расходов на оплату жилого помещения и коммунальных услуг в потребительских расходах домашних хозяйств в 2021 году составил 11,4%. Доля расходов на услуги связи и страхование составила на тот же год 4,6% и 1,0% соответственно. Доля расходов на образование, где на 2020-2021 гг. в одних только вузах по договорам об оказании платных услуг обучалось около 54% всех студентов или 620 тыс. человек, – 1,5%. Достаточно большая доля соответствующих расходов, составляющая 15-20% от всех, обосновывает необходимость разработки наиболее удобной формы расчетов, предназначенной специально для осуществления регулярных платежей. Стоит также отметить: отношение количества платежных требований к инкассовым поручениям, осуществляемым в безакцептном порядке, составляет примерно треть [2-3].

*Потенциальные преимущества для плательщиков*, физических лиц в качестве плательщиков «ЗнО» поможет решить проблемы, связанные с управлением расходами, защитой кредитного рейтинга, мошенничеством и некоторыми ошибочно направленными платежами.

Получив удобный инструмент, пользователи будут сильнее вовлечены в процесс оплаты, что снизит количество задолженностей, тем самым снижая сумму штрафов за просрочки.

Имея возможность беспроцентно отсрочить платеж или разделить его на части с согласия биллера, в некоторых жизненных ситуациях плательщик смог бы избавиться себя от таких ненужных и опасных последствий, как занятие в долг у друзей и родственников, микрокредитование и даже кредитование, временный отказ от части необходимых товаров и услуг.

*Потенциальные преимущества для биллеров*, в особенности для малых, средних, а также больших предприятий, выступающих в качестве продавцов, снизится время ожидания между приобретением у них благ и внесением платы за них за счет усовершенствования системы выставления счетов и большим удобством для плательщиков. Станет возможным уменьшить издержки за отправку платежной корреспонденции в т. ч. бумажной, сверку полученных платежей со счетами клиентов, управление долгом, комиссию банкам. Своевременная же компенсация затрат предприятию позволит форсировать процессы производства, сократить траты, связанные с погоней за просроченными платежами.

Так, например, с точки зрения биллера, прямой дебет удобен, поскольку это автоматизированный платеж, который позволяет

биллерам предварительно заполнять детали платежного запроса, тем самым сокращая время, затрачиваемое на согласование полученных платежей. Однако не все биллеры могут воспользоваться услугой прямого дебета, на самом деле многие организации, малые и средние предприятия часто не имеют кредитной истории, чтобы настроить прямой дебет, и передача его третьим сторонам была бы дорогой, поэтому «ЗнО» стал бы для них отличным решением.

Дополнительные преимущества, неподдающиеся количественному подсчету, связаны с улучшением обслуживания клиентов, поскольку они самостоятельно смогут контролировать оплату, имея возможность попросить отсрочку или уменьшение платежа.

*Потенциальные преимущества Российской Федерации* заключаются в том, что в среднем за 2020-2022 гг. объем безналичных операций в России составил 15 млрд операций в месяц, среди которых большая часть неавтоматизированных, часть этих платежей можно было бы заменить «ЗнО»: позволило бы сократить число задолженностей в т. ч. за коммунальные услуги [4].

В силу объемности сервисом различных сторон банкинга необходимо отметить уникальные функциональные решения, ранее непредставленные на рынке финансовых услуг (табл. 1).

Увеличение комфорта использования финансовых услуг и уменьшение издержек во всех сферах, которые охватывает сервис, в итоге увеличат платежеспособность граждан и положительно скажутся на промышленности и сфере услуг страны, что позволит высвободить плательщикам и биллерам больше финансовых средств и товаров на рынок, увеличить ВВП.

Таблица 1

Соотношение основных преимуществ пользователей с уникальными функциональными решениями сервиса

Потенциальные преимущества для плательщиков	Проведение частичных или отсроченных платежей
	Интегрированный запрос доступа к номеру счета
	Проверка биллера
	Запросы P2P (person-to-person)
Потенциальные преимущества для биллеров и Российской Федерации	Обсуждение или отклонение платежей
	Интегрированная связь
	Проверка плательщика
	Запросы B2B (business-to-business)

Функциональные решения:

1. *Совершение платежей в режиме реального времени.* «ЗНО» должен использовать инфраструктуру Системы быстрых платежей «СБП» в режиме реального времени для облегчения перевода средств между счетами плательщика и биллера;

2. *Проведение частичных или отсроченных платежей.* «ЗНО» позволит плательщикам оплатить лишь часть от выставленной суммы, отложив остальное на более поздний срок;

3. *Обсуждение или отклонение платежей.* «ЗНО» может позволить плательщикам начать разговор с биллером непосредственно через приложение мобильного банкинга;

4. *Прогнозирование движения денежных средств.* «ЗНО» мог бы продемонстрировать потенциальное влияние платежа на денежный поток и остаток суммы запроса;

5. *Напоминания и запросы с датировкой на будущее.* Сервис будет предлагать плательщикам возможность планировать напоминания о платежах и отслеживать запросы о частичных или отсроченных платежах;

6. *Учет предпочтений клиента.* «ЗНО» может помочь определить коммуникационные предпочтения плательщиков и биллеров друг для друга;

7. *Автоматическое заполнение сведений о платежах.* «ЗНО» должен хранить все отдельные платежные реквизиты для каждого запроса;

8. *Запрос на обновление контактной информации.* «ЗНО» может помочь биллерам собирать и поддерживать в актуальном состоянии записи о способах связи с плательщиком;

9. *Интегрированная связь.* «ЗНО» поможет связать действия плательщика в рамках сервиса с соответствующими подразделениями внутри организации биллера;

10. *Интегрированный запрос доступа к номеру счета.* «ЗНО» может предоставить плательщикам доступ ко всем подключенным счетам и справочным номерам в одном месте;

11. *Проверка биллера.* Биллеры должны проходить перекрестную проверку и верификацию их учетной записи в особенности для тех случаев, когда они регистрируются в качестве организаций, подразумевающих большой объем как средств, проходящих через систему, так и пользователей, чтобы плательщики могли быть уверены в том,

что запросы, поступающие через «ЗНО», являются легальными, и отсутствует риск из-за мошеннических действий потерять деньги;

12. *Проверка плательщика.* Система будет анализировать историю пользователей для того, чтобы предоставить биллерам анонимизированную сводку о их платежеспособности в виде индекса надежности или желательных показателей лояльности, то есть без предоставления самой истории операций, с целью одобрения дробления платежа на части или его отсрочки.

Помимо фундаментальных имманентных, имеет смысл реализовать дополнительные, расширяющие возможности сервиса, функциональные решения:

1. *Ссылка на электронный счет.* Запрос, отправляемый от биллеров клиенту, будет включать ссылку на соответствующий электронный счет, устраняя необходимость в бумажных документах;

2. *Запросы P2P.* Физические лица смогут запрашивать платеж у других физических лиц, используя их номер телефона, с применением инфраструктуры «СБП», таким же образом, как сегодня поддерживаются обычные переводы;

3. *Запросы B2B.* Предприятия смогут отправлять и получать запросы на оплату другим предприятиям и от них соответственно.

Для оценки перспективности, рентабельности внедрения «ЗНО» на российский рынок был произведен сравнительный анализ аналогичных сервисов других стран, которые можно использовать в качестве предиктора при определении скорости внедрения в будущем.

Были рассмотрены аналогичные предложения со всего мира (табл. 2), чтобы понять, как их восприняли потребители, а также определить факторы успеха или неудачи. И выделены ключевые функциональные возможности:

1. Обеспечение гибкими цифровыми платежами;

2. Привязка платежей к электронному счету;

3. Улучшение управления расходами плательщика;

4. Высокий уровень внедрения (полноценное функционирование сервиса).

Анализ внедренных зарубежных сервисов типа «ЗНО» показал, какие факторы наиболее продуктивно влияют на их принятие.

Сравнение-обзор зарубежных аналогов системы «ЗНО»

№	Название сервиса	Страна	Предлагаемые функциональные возможности				
			Цифровые платежи		Электронное выставление счетов, включая платежи		Инструмент управления расходами
			P2P	P2B	P2B	B2B	
1	PayPal	США, Великобритания	X	X	X	X	X
2	Remita	Нигерия	X	X	X	X	X
3	BPAY	Австралия			X	X	
4	Zoomit	Бельгия			X	X	
5	Nordea e-invoicing	Финляндия, Дания			X	X	
6	BillDesk	Индия			X	X	
7	Paytm Wallet	Индия	X	X			X
8	PayLah	Сингапур	X	X			X
9	Cash App	США	X	X			X
10	Venmo	США	X	X			X

1. Пользователи уже должны быть знакомы с технологиями в сфере финансов, и широко должны быть распространены мобильные платежи. Например, успех Nordea для электронного выставления счетов обусловлен тем фактом, что более 80% клиентов в странах Северной Европы выбрали получение электронных счетов.

2. Продукт хорошо интегрирован с банковскими системами, он предлагается крупными биллерам. Изначально Remita была представлена для борьбы с мошенничеством. На момент введения в практику одноmomentно она был принята центральным банком Нигерии, а также 22 коммерческими банками и 400 банками микрофинансирования.

3. Сервис должен быть прост в использовании и давать возможность клиентам совершать перевод в «несколько кликов». Кроме того, скорость принятия сервиса может быть увеличена за счет отмены обязательности для плательщиков регистрироваться в системах запросов, чтобы принять запрос на платеж от биллера (хотя это может вызвать проблемы с аутентификацией). Функция запроса платежа PayPal позволяет клиентам запрашивать деньги по адресу электронной почты, номеру мобильного телефона или учетной записи PayPal.

4. Представление всех банковских счетов в консолидированном виде. Например, Remita предлагает единую платформу для

просмотра всех банковских счетов, которые есть у пользователей, что дает им полный контроль над средствами.

5. Предоставление маркетинговых стимулов, различных программ лояльности. Paytm Wallet предлагает акции, скидки и кешбэк за каждую транзакцию, чтобы стимулировать людей использовать приложение. Этот кешбэк предоставляется в виде зачисления на цифровой кошелек и может быть использован для будущих транзакций.

6. Совпадение интересов плательщиков и биллеров. Иногда успех продукта среди плательщиков и биллеров неравнозначен: некоторые биллеры могут неохотно включать продукт в свое предложение. BPAУ широко используется физическими лицами в Австралии для оплаты счетов: плательщик получает счет от биллера в формате PDF на платформе BPAУ. Однако биллеры предпочитают использовать различные методы выставления счетов, поэтому плательщику необходимо заходить на их веб-сайт перед совершением платежа, что негативно влияет на внедрение сервиса [5-14].

### Заключение

Востребованность сервиса «ЗНО» обуславливается непрерывным ростом потребительских запросов: удовлетворение же ожиданий пользователей является главным условием успеха любой платежной инновации. Так, с момента введения последней крупной

инновации на отечественный платежный рынок – создания «СБП» в 2019 году, она работала к концу IV квартала 2022 более 4 млрд операций на сумму более 20 трлн рублей. Количество предприятий торговли и сервиса, принимающих оплату через СБП, составляет 90% от всех [15].

Также весомым фактором обуславливания востребованности рассматриваемого сервиса выступает необходимость развития отечественных финансовых технологий с позиции укрепления суверенитета и национального благосостояния. Только разработка отечественных решений в полной мере сможет подойти для российского финансово-потребительского климата, и обособить отечественные технологии от зачистую пагубного зарубежного влияния.

Безусловно, каждой инновации нужно время для принятия ее потенциальными пользователями, для адаптации рынка, для

перестройки сложившихся рыночных и клиентских предпочтений. Поэтому важным этапом станет этап внедрения, знакомства пользователей с сервисом. Основываясь на опыте предикторов, при должном продвижении с использованием каналов СМИ, программ лояльности следует ожидать крайне быстрый выход «ЗнО» на запланированные мощности (работу всех функциональных решений) в интервале 1,5-2 лет [5-15].

Только активное развитие отечественной инфраструктуры платежей и переводов способно повысить защищенность финансовой системы от постоянных западных санкций. Необходимо сформировать четкую тенденцию к снижению наличного денежного оборота и росту безналичного (что является фактором стабилизации: обычно в момент паники частный сектор и корпорации увеличивают долю наличности), к контролируемой автоматизации платежей.

#### *Библиографический список*

1. Исаев М.Е. Электронные деньги и регулярные платежи: функционально-институциональный аспект // Известия высших учебных заведений. Серия: Экономика, финансы и управление производством. 2012. № 4(14). С. 3-9.
2. Доходы и расходы домашних хозяйств на потребление, уровень и структура потребительских расходов домашних хозяйств (обновлено 15.07.2022). Федеральная служба государственной статистики (Росстат). [Электронный ресурс]. URL: <https://rosstat.gov.ru/folder/13397> (дата обращения: 17.02.2023).
3. Индикаторы образования: 2022: статистический сборник / Н.В. Бондаренко, Л.М. Гохберг, О.А. Зорина и др. М.: НИУ ВШЭ, 2022. 532 с.
4. Основные показатели развития национальной платежной системы (обновлено III квартал 2022 г.). Банк России. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.cbr.ru/statistics/nps/psrf/> (дата обращения: 17.02.2023).
5. PayPal, Inc. – Who We Are – History & Facts. PayPal. [Электронный ресурс]. URL: <https://about.paypal.com/who-we-are/history-and-facts/default.aspx> (дата обращения: 17.02.2023).
6. Remita. [Электронный ресурс]. URL: <https://remitademo.net/> (дата обращения: 17.02.2023).
7. BPAY Group. – Who We Are. BPAY Group. [Электронный ресурс]. URL: <https://bpaygroup.com.au/who-we-are/> (дата обращения: 17.02.2023).
8. Zoomit. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.zoomit.be/en/> (дата обращения: 17.02.2023).
9. Nordea Bank – about us. Nordea Bank. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.nordea.com/en/about-us/supplier-portal/purchasing-and-invoicing#> (дата обращения: 17.02.2023).
10. BillDesk – about us. BillDesk. [Электронный ресурс]. URL: [https://www.billdesk.com/web/about\\_us](https://www.billdesk.com/web/about_us) (дата обращения: 17.02.2023).
11. Paytm – about us. Paytm. [Электронный ресурс]. URL: <https://paytm.com/about-us> (дата обращения: 17.02.2023).
12. DBS bank – Introducing DBS PayLah. DBS bank. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.dbs.com.sg/personal/deposits/pay-with-ease/dbs-paylah> (дата обращения: 17.02.2023).
13. Cash app. [Электронный ресурс]. URL: <https://cash.app/> (дата обращения: 17.02.2023).
14. Venmo. [Электронный ресурс]. URL: <https://venmo.com/> (дата обращения: 17.02.2023).
15. СБП: основные показатели (IV квартал 2022 года). Банк России. [Электронный ресурс]. URL: [https://cbr.ru/analytics/nps/sbp/4\\_2022/](https://cbr.ru/analytics/nps/sbp/4_2022/) (дата обращения: 17.02.2023).