

Коммерческая деятельность в Internet

В этой главе...

- ✓ Как зарабатывать деньги в Internet
- ✓ Платежные системы в Internet
- ✓ Internet-магазины
- ✓ Практические примеры

Коммерция и Internet

Итак, вы решили заняться коммерческой деятельностью в Internet. Весьма похвально, поскольку для этого практически ничего не нужно. Не нужно арендовать помещение под офис, нанять персонал, постоянно требующий прибавку к жалованью, порой даже не требуется регистрировать собственную фирму. Все, что необходимо, — это свободное время и компьютер, подключенный к Internet. Ну и, естественно, желание заниматься этим делом. Начнем с краткого описания основных видов коммерческой деятельности в Internet:

- рекламные услуги;
- информационные услуги;
- игра на электронных биржах и в казино;
- продажа товаров в Internet.

Рекламные услуги

Этому виду коммерческой деятельности уделялось внимание в предыдущих главах. Здесь же отмечу следующее:

- создайте Web-сайт, на котором разместите информацию о рекламируемом товаре (или услуге);
- обязательно зарегистрируйте этот сайт на как можно большем количестве поисковых систем и в рейтингах;
- обязательно примите участие в программах обмена баннерами, причем желательно с теми сайтами, которые характеризуются максимальной посещаемостью (информацию о рейтинге того или иного сайта можно получить на сайтах основных поисковых систем русскоязычного сегмента Internet — Mail.ru, Yandex, Google);
- продумайте форму подачи рекламы (Flash-ролик, завлекательная картинка и т.д.); главное, чтобы у посетителя возникло непреодолимое желание щелкнуть на нем;
- отнеситесь серьезно к вопросу оценки стоимости рекламы, а также к вопросу льгот и скидок для потенциальных рекламодателей (как известно, постоянных клиентов во всем мире ценят, любят и холят);
- не забудьте указать информацию о продавце товара (номер телефона, электронный адрес и т.д.).

Руководствуясь этими несложными рекомендациями, вы сможете зарабатывать деньги, фактически выступая в качестве посредника между продавцом и покупателем товара.

Информационные услуги

Не секрет, что огромная популярность Internet обуславливается, прежде всего, ее ценностью как источника информации, доступ к которой можно получить практически мгновенно из любой точки земного шара. И если большая часть этой информации доступна совершенно бесплатно, поскольку не представляет особой ценности, существует ряд информационных ресурсов, доступ к которым осуществляется за определенную плату. Как правило, в подобном случае на Web-сайте доступна определенная “порция” ценных данных, а полной версией могут воспользоваться лишь те, кто оплатили эти услуги.

Обратите внимание на рис. 4.1, на котором показана начальная Web-страница бизнес-каталога — ресурса, ориентированного на оказание всевозможных информационных услуг.

Сотрудники: таблица								
	Код сотрудника	Фамилия	Имя	Должность	Обращение	Дата рождения	Дата найма	A
+	1	Белова	Мария	Представитель	г-жа	08-дек-1968	01-май-1992	ул. Нефтяник
+	2	Новиков	Павел	Вице-президент	др.	19-фев-1952	14-авг-1992	Судостроител
+	3	Бабкина	Ольга	Представитель	г-жа	30-авг-1963	01-апр-1992	Крещатик, 34
▶+	4	Воронова	Дарья	Представитель	г-жа	19-сен-1958	03-май-1993	ул. Пехотинц
+	5	Кротов	Андрей	Менеджер по продажам	г.	04-мар-1955	17-окт-1993	Зеленый про
+	6	Акбаев	Иван	Представитель	г.	02-июл-1963	17-окт-1993	Студенческа
+	7	Кралев	Петр	Представитель	г.	29-май-1960	02-январь-1994	Сиреневый б
+	8	Крылова	Анна	Внутренний координат	г-жа	09-январь-1958	05-мар-1994	Лесная ул. 1.
+	9	Ясенева	Инна	Представитель	г-жа	02-июл-1969	15-ноя-1994	Родниковый
*	(Счетчик)							

Запись: 14 | 4 | из 9

Рис. 4.1. На этом сайте доступен набор различных информационных услуг

В процессе поддержки подобного сайта следует обращать особое внимание на своевременное обновление его содержимого, поскольку изменения в мире информации происходят чрезвычайно быстро.

Игра на электронных биржах и в казино

В последнее время довольно широкое распространение получил способ заработка денег с помощью электронных бирж и казино. Естественно, что этот способ весьма рискован, поэтому вряд ли его можно рекомендовать всем желающим.

Электронные биржи

Сегодня пользуется большой популярностью электронная биржа FOREX, специализирующаяся на валютных операциях. Вкратце остановимся на ее истории и текущем состоянии.

Немного о FOREX

Аббревиатура FOREX (Foreign Exchange Market — рынок по обмену иностранных валют) означает глобальный валютный рынок по обмену определенной суммы валюты одной страны на валюту другой по согласованному курсу на определенную дату. Биржа FOREX не имеет какого-либо конкретного места сосредоточения. Это огромная сеть соединенных между собой посредством каналов телекоммуникаций валютных дилеров, сосредоточенных по всем ведущим мировым финансовым центрам и круглосуточно работающих, как единый механизм. Основными участниками валютного рынка являются: коммерческие банки, валютные биржи, центральные банки, фирмы, осуществляющие внешнеторговые операции, инвестиционные фонды, брокерские компании, частные лица.

Главными валютами, на долю которых приходится основной объем всех операций на рынке FOREX, сегодня являются доллар США (USD), евро (EUR), японская йена (JPY), швейцарский франк (CHF) и английский фунт стерлингов (GBP). Ежедневный объем конверсионных операций в мире составляет около двух триллионов долларов США. На лондонский рынок приходится порядка 30% оборота, на долю рынков США — 20%, Германии — 10%. Операции с участием доллара США составляют 70%. На долю электронных брокеров в настоящее время приходится 15% оборота рынка FOREX.

Дневной объем операций наиболее крупных международных банков (Deutsche Bank, Barclays Bank, Union Bank of Switzerland, CityBank, Chase Manhattan Bank, Standard Chartered Bank) достигает миллиардов долларов. Операциями типа спот (spot), или текущими конверсионными операциями, называются сделки купли-продажи валюты, фактическое исполнение (валютирование) которых выполняется на второй рабочий день после дня заключения сделки.

Типичные объемы сделок в межбанковской торговле составляют десять миллионов долларов, но благодаря системе *маржевой торговли* выход на рынок доступен и лицам, располагающим небольшим капиталом. Брокеры, предоставляющие услуги маржевой торговли, требуют внесения залогового депозита и предоставляют клиенту возможность совершать операции купли-продажи валют на суммы, в сто раз большие, чем внесенный депозит. Риск потерь возлагается на клиента, депозит служит обеспечением, страхующим брокера.

Международный валютный рынок имеет глубокие многовековые корни. Он возник за тысячи лет до нашей эры, когда в Египте появились первые металлические деньги. Сами валютнообменные операции в их нынешнем понимании начали развиваться в средние века. Это было связано с развитием международной торговли и мореплавания. Первыми “валютчиками” считаются итальянские менялы, которые зарабатывали на обмене валют разных государств.

С развитием межгосударственных отношений рынок валютнообменных операций видоизменялся, приобретая все более четкие очертания. Наиболее значительные изменения в развитии валютного рынка были внесены в XX веке. Современные черты рынок начал обретать в 70-х годах XX века, когда была снята система фиксированных курсов одной валюты по отношению к другой.

После снятия ограничений на колебания валют появился новый вид бизнеса, который основан на получении прибыли в условиях свободной системы изменения валютных курсов. Причем изменение курса обуславливается всевозможными рыночными условиями и регулируется только спросом и предложением.

В России рынок FOREX появился в 90-х годах XX века с началом развития свободных рыночных отношений. Наиболее передовые банки быстро сориентировались и поняли, что на этом рынке можно получать значительную прибыль. Были открыты

диллинговые отделения банков, занимающиеся спекулятивными операциями на валютном рынке. Специалисты этого профиля быстро выросли в цене и нашли применение своим знаниям не только в российских, но и в западных банках. С каждым годом число трейдеров неуклонно растет.

Основные этапы развития мирового финансового рынка

- **30-е годы XX века — мировой финансовый кризис.** Происходит разрушение торгово-экономических связей. Ушли в прошлое времена господства золотомонетного стандарта. К середине 30-х годов Лондон становится мировым финансовым центром. Британский фунт стерлингов в то время являлся основной валютой для осуществления торговых операций и создания валютных резервов. Уже тогда фунт назывался “кэйбл” (от английского названия “cable”, что означает “кабель”). Это название связано с тем, что средством коммуникации при заключении сделок был телеграф и информация передавалась по кабелю. В 1930 году в Швейцарском городе Базеле был создан Банк международных расчетов. Целью его создания была финансовая поддержка молодых независимых государств и государств, временно испытывающих дефицит платежного баланса.
- **1944 год.** В США прошла Бреттон-Вудская конференция. Ее считают окончанием американо-британского соперничества. На этой конференции удается разработать и принять новый порядок развития мировой финансовой системы в сложившихся условиях:
 - международный валютный фонд становится важнейшим институтом, контролирующим международные финансово-экономические отношения;
 - провозглашены валюты, играющие роль международных резервов (доллар и де-факто фунт стерлингов);
 - установлены регулируемые паритеты валют, привязанные к доллару США (возможно отклонение 1%); доллар привязан к золоту (унция золота равна 35 долл.);
 - члены МВФ получают право менять паритеты только с согласия МВФ;

- по окончании переходного периода все валюты должны стать конвертируемыми; для соблюдения этого принципа все правительства обязуются хранить международные резервы, а при необходимости — совершать интервенции на валютных рынках;
- члены МВФ делают взнос валютой и золотом.
- **1947 год.** Для противодействия наступлению коммунизма в США принимается программа восстановления европейской экономики. Госсекретарь США Маршалл в своем докладе излагает план, согласно которому экономика Европы оздоровится до того уровня, когда она самостоятельно сможет поддерживать свой военный потенциал. Одной из задач является утоление “долларового голода”. Если в 1949 году долларовые обязательства США Европе составляли 3,1 млрд долл., то в 1959 году они достигли 10,1 млрд долл.
- **1958 год.** Большинство европейских стран объявляют о свободной конвертируемости своих валют.
- **1964 год.** Япония объявляет о конвертируемости своей валюты. После объявления конвертируемости основных валют стало ясно, что США уже не в состоянии поддерживать цену 35 долл. за унцию золота. Долларовая инфляция составила угрозу для США. Администрацией Кеннеди был принят ряд неверных действий: введены налог на процентный дифференциал, повышающий издержки иностранных заемщиков, и программа добровольного ограничения иностранных кредитов. Налог и ограничения послужили толчком к возникновению нового рынка — евродолларов.
- **1967 год.** Произошла девальвация английского фунта, что нанесло последний удар по иллюзорной стабильности Бреттон-Вудской системы. В 60-е годы дефицит платежного баланса США приводит к сокращению золотого запаса с 18 до 11 млрд долл. Одновременно с этим увеличиваются внешние долги США.
- **1970 год.** В США резко снижаются процентные ставки, что порождает сильнейший кризис доллара. За короткий промежуток времени происходит массовый отток капитала из США в Европу, где уровень процентных ставок был более высоким.

- **Май 1971 года.** Германия и Голландия объявили о временном свободном плавающем курсе своих валют.
- **Август 1971 года.** Рост дефицита платежного баланса США вынудил президента Р. Никсона приостановить конвертируемость долларов в золото.
- **Декабрь 1971 года.** На совещании в Институте Смитсона (Вашингтон) предпринята последняя попытка сохранить Бреттон-Вудскую систему. Интервал отклонений обменных курсов от паритетов был увеличен до 4,5%. Удержать границы интервала было очень непросто. И некоторое время спустя Бундесбанк (ФРГ) провел интервенцию на сумму 5 млрд долл. Это была громадная сумма по тем временам, но успеха это не принесло. Валютные биржи в Европе и в Японии пришлось временно закрыть, а США объявили о девальвации доллара на 10%. Развитые страны прекратили поддержку фиксированных паритетов и пустились в валютное плавание.
- **1973 и 1974 годы.** США поэтапно отменяет налог на процентный дифференциал и программу добровольного ограничения иностранных кредитов. Бреттон-Вудская система прекратила свое существование. В последние годы ее действия валютные трейдеры извлекали большую спекулятивную прибыль в периоды, следовавшие за прекращением интервенций центральных банков. После отказа от фиксированных курсов возможности извлечения такой прибыли стали сильно ограниченными. Многие банки понесли крупные убытки, а два известных банка (“Банкхаус Херштадт” в Колоне и “Френклин Нэшнл” в Нью-Йорке) даже обанкротились из-за неудачных спекулятивных операций.
- **1976 год.** Состоялась Ямайская конференция (г. Кингстон). Представители ведущих государств определили новые принципы формирования Мировой валютной системы. Государства отказались от использования золота в качестве средства покрытия дефицита при международных платежах. Основными элементами новой системы становятся межгосударственные организации, регулирующие валютные отношения и конвертируемость валют. Платежными средствами выступают национальные валюты государств. Главным “двигателем”, посредством которого осуществляются международные валютные операции, выступают коммерческие банки.

- **1978 год.** Создана Европейская валютная система (ЕВС). Ее стержнем является сетка кросс-курсов валют с центральными и граничными значениями обменных курсов. В целом, ЕВС напоминает Бреттон-Вудскую систему. Если кросс-курс приближался к предельно допустимой границе, обе стороны обязывались проводить интервенцию. Ключевая валюта ЕВС — немецкая марка.
- **1985 год.** Постепенно эцю становится не счетным, а физическим инструментом. Выпускаются деноминированные в эцю дорожные чеки и кредитные карточки, банки открывают депозиты в эцю.
- **Январь 1999 года.** На рынке появляется новая европейская валюта (евро), которая заменила собой эцю. Одиннадцать европейских государств зафиксировали обменные курсы по отношению к евро. Европейский центральный банк начал управлять валютной политикой Европейского валютного союза (EMU).

В табл. 4.1 приведены фиксированные курсы валют стран — участниц валютного союза по отношению к евро.

Таблица 4.1. Фиксированные курсы валют по отношению к евро

<i>Название валюты</i>	<i>Обозначение</i>	<i>Курс</i>
Австрийский шиллинг	EUR/ATS	13,7603
Бельгийский франк	EUR/BEF	40,3399
Голландский гульден	EUR/NLG	2,20371
Ирландский фунт	EUR/IEP	0,787564
Испанская песета	EUR/ESP	166,386
Итальянская лира	EUR/ITL	1936,27
Люксембургский франк	EUR/LUF	40,3399
Немецкая марка	EUR/DEM	1,95583
Португальское эскудо	EUR/PTE	200,482
Финская марка	EUR/FIM	5,94573
Французский франк	EUR/FRF	6,55957

В отличие от других финансовых рынков, валютный рынок характеризуется наибольшим объемом торгов, самой низкой стоимостью проводимых сделок и самым быстрым движением денежных средств. Это единственный мировой рынок, действующий 24 часа в сутки. Его ликвидность возросла до 1 трлн долл. США в день. В настоящее время операции на валютном рынке являются основным источником доходов ведущих банков мира, таких как Chase Manhattan Bank, Barclays Bank, Swiss Bank Corporation и др. Классической стала спекуляция Джорджа Сороса по продаже английского фунта против немецкой марки, которая в течение двух недель принесла миллиард долларов чистой прибыли, сделав Сороса знаменитым и положив начало его благотворительной деятельности.

Возможность работы на финансовых рынках Азии, Европы и Америки стала доступной благодаря их объединению в одну глобальную коммуникационную сеть. Круглосуточный доступ на валютный рынок позволяет открывать и закрывать позиции в наиболее благоприятное время и по наилучшей цене. Большие прибыли могут быть получены при относительно небольшом депозите в течение короткого промежутка времени. Для открытия позиции достаточно одного телефонного звонка или простого щелчка кнопкой мыши (при проведении операций с помощью информационно-торговой системы).

Начало

Ну вот вы твердо решили попытать счастья на рынке FOREX. Естественно, при этом возникает вопрос “С чего начать?”.

Сначала кратко опишем структуру FOREX. Как и многие другие рынки, FOREX представляет собой совокупность продавцов и покупателей валют. Называют их *операторами FOREX*. В качестве операторов выступают крупные банки различных стран, включая центральные банки, наиболее крупные инвестиционные компании и пенсионные фонды (как правило, находящиеся в США). Операторы торгуют между собой различными валютами, выполняя *транзакции*. Минимальная величина (или *лот*) транзакций — около 1 млн долл. США. Операторы связаны между собой специальной сетью, позволяющей мгновенно проводить транзакции. Важную роль играет то, что при этом не происходит физического перемещения денег, т.е. если, например, австралийский банк купит миллион фунтов стерлингов за австралийские доллары у лондонского банка, никто не бросится грузить их в самолет и отправлять под усиленной

охраной в Австралию. Действительно, зачем? Ведь через день (или через несколько минут) австралийский банк продаст эти фунты немецкому банку за евро, а тот — лондонскому банку за йену.

Главное здесь состоит в том, что мелкий инвестор на этот рынок попасть не сможет. Как же он туда фактически попадает? Естественно, обращаясь к услугам посредников, как же иначе! Вспомните, каким образом осуществляется деятельность банков? Либо согласно указаниям своих клиентов, либо путем валютных спекуляций (кстати, для многих западных банков это чуть ли не основной способ получения прибыли). Буквально за последние 15–20 лет возникли так называемые *брокерские компании* (брокеры), с одной стороны, являющиеся клиентами операторов FOREX (банков), а с другой — предоставляющие возможность мелкому инвестору осуществлять операции купли-продажи валют на рынке FOREX сравнительно небольшими лотами (в десятки и сотни тысяч долларов США).

Здесь и далее будут выделены специальные термины, принятые для рассматриваемой деятельности. Постарайтесь сразу же их запоминать.

Как видите, для того чтобы получить возможность торговать на FOREX, понадобится фирма-брокер, с которой будет заключен договор о предоставлении доступа к совершению сделок на FOREX.

Приступим к выяснению самого главного — что нужно для заключения договора с брокером и что мы получим от брокера? Торговля на валютном рынке — это вид (или способ) инвестиций с целью получения прибыли. Причем описываемый вид инвестиций отличается потенциально неограниченной величиной прибыли и повышенным риском. Поэтому, если вы рассчитываете просто прийти куда-то, записаться на FOREX (заключить договор) и торговать, получая прибыль, вряд ли у вас что-то получится. Иначе говоря, тому, кто имеет пару сотен долларов и просто хочет их приумножить, лучше сходить в казино или потратить деньги в ресторане. Работа на FOREX — это занятие серьезное, уважаемое и, пожалуй, респектабельное, требующее определенных финансовых вложений.

Так вот, чтобы заключить договор с брокером, необходимо открыть счет либо у этого брокера, либо в банке. Сразу возникает вопрос, сколько для этого нужно денег? Для начала выясним, что такое *маржинальная торговля* — важнейшее понятие, являющееся фундаментом не только валютного, но и любого другого рынка.

Рассмотрим практический пример. Предположим, что вам потребовался кредит 3 040 000 руб., чтобы обменять их на 100 000 долл.

Вы пришли к кредитору, а он заявляет, мол, если получишь прибыль, прекрасно, а если будут убытки, кто мне их восполнит? Оставьте в качестве залога, например, сотую часть суммы (30 тыс. руб.). Если будет образовываться убыток, вычтем его из залога (кредитор ведь не должен терять деньги), если же появится прибыль, получишь свой залог назад после возврата кредита. Вот этот залог и называют маржинальным требованием, или *маржой*. А отношение предоставляемого кредита для транзакции к марже называют *трансляционным отношением*. Теперь понятно: чтобы совершить сделку с лотом 100 000 долл. США при трансляционном отношении 100 требуется маржа 1000 долл. США.

Кредитором в данном случае является брокер, который определяет правила игры. Так сложилось, что транзакции производятся “стандартными” лотами размерами 100 тыс. и 1 млн единиц торгуемой валюты, при этом брокер предоставляет трансляционное отношение, равное 50, 100, 200. Чем больше это отношение, тем больше лотов вы можете “выбросить” на рынок и тем большую прибыль соответственно можете получить. Но и вероятные убытки во столько же раз больше. Стало быть, при большей величине отношения риски возрастают.

Продолжим эту тему. Неудобно каждый раз при открытии позиции класть маржу на счет брокера, а при закрытии — снимать. Это и не требуется. У каждого брокера определен минимальный уровень торгового счета, обычно он составляет от 1 000 до 10 000 тыс. долл., у некоторых брокеров — от 100 000 долл. США. Прежде чем начать торговать, следует поместить на свой торговый счет сумму, не меньше указанной в договоре в качестве минимальной. А можно больше? Это просто необходимо! Почему?

Предположим, по условиям брокера минимальный лот — 100 000 долл., трансляционное отношение — 100. Таким образом, требуемая маржа будет равной 1 000 долл. Эту сумму вы и помещаете на счет. После того как будет открыта позиция, в зависимости от направления движения цены (курса валют) будет формироваться прибыль или убытки. Ну, с прибылью все понятно, а вот что делать, если итогом вашей деятельности станут убытки?.. Если вы примете решение закрыть позицию, убыток спишется с вашего счета и, чтобы опять войти в рынок, потребуется добавлять деньги до 1 000 долл. Неудобно даже чисто технически — пока будете искать деньги и зачислять на счет, “по закону бутерброда” пропустите благоприятную ситуацию на рынке, следовательно, упустите возможность заработать деньги. Есть и еще более опас-

ные вещи, но вначале разберемся в таком важном понятии, как *экьюти* (Equity), или плавающий депозит. Предположим, у вас имеется депозит размером 1 000 долл. После открытия позиции цена движется в нужную для вас сторону и по позиции образуется прибыль, предположим — 105 долл. Суммируя прибыль с вашим депозитом, получим 1 105 долл. Бывает, что образуется убыток, например те же 105 долл., но со знаком “минус”. Тогда величина экьюти составит 895 долл. На самом деле эта величина определяет стоимость вашего депозита в данную секунду. Такой размер будет иметь ваш депозит, если вы немедленно закроете все позиции. Очевидно, если нет открытых позиций, экьюти равен депозиту.

Так вот, позиция открыта и растет убыток. В данном случае убыток называется *лосс* (Loss), прибыль — *профит* (profit). Лосс растет, экьюти уменьшается. До каких пор это может продолжаться? Ведь если лосс превзойдет ваш депозит, убытки начнет нести уже брокер, а этого он не может допустить. Поэтому существует так называемый стоп-уровень, по достижении которого брокер автоматически закрывает ваши позиции. Величина этого уровня обычно составляет 10–20% от маржи, так что после “автостопа” на депозите у вас останется меньше 100 долл. В подобной ситуации говорят “сжечь депозит” (или “вылететь с рынка”). Этого допускать не следует. Всегда лучше самому закрыть позицию.

Вернемся, к примеру, к депозиту величиной 1 000 долл. Если вы не угадали направление и решили переждать убыточную волну (вполне допустимое решение, ведь большую часть времени рынок “колеблется” около определенных значений цены), то при стоимости пункта 10 долл. ваш запас составляет всего около 90 пунктов. Это очень мало, и, скорее всего, вам придется пережить “автостоп”. Более или менее спокойная работа начинается при трех- или пятикратном превышении, нормальная работа (а не азартная рулетка) — при десятикратном перевесе. Иначе говоря, если вы собираетесь работать одним лотом с маржой 1 000 долл., необходимо иметь на счету 3–5 тыс. долл. (оптимальная сумма — 10 тыс. долл.).

Следует заметить, что если трейдер недисциплинирован, слепо повторяет свои ошибки, он “спалит” депозит любой величины, хоть миллион. Поэтому размер маржи важен для торговли, но не он определяет успех или неудачу.

В заключение разберем еще одно понятие. Выше уже употреблялись термины “открыть позицию” и “закрыть позицию”. Что они означают? Покупка (или продажа) на условиях маржинальной торговли называется *открытием позиции*. Вы же получили кредит

и произвели транзакцию. После открытия позиции вследствие движения курса валют образуется профит или лосс. Пока позиция открыта, вы “находитесь в рынке”. Обязательным условием маржинальной торговли является *закрытие позиции*, т.е. совершение сделки в противоположном направлении на ту же сумму и в тех же валютах. Иначе говоря, если вы при открытии позиции *купили* 100 000 долл. за евро, то при закрытии позиции должны *продать* 100 000 долл. за евро. В этот момент профит или лосс фиксируется на вашем депозите, после чего вы “выходите” из рынка.



На этом краткое введение в деятельность FOREX завершается. Желающие подробнее ознакомиться с этим увлекательным делом могут обратиться на Web-сайт по адресу <http://traders.kiev.ua>, начальная страница которого показана на рис. 4.2.

Существуют и другие электронные биржи, работа на которых может принести вам миллионы, а может привести к потере последних денег. Поэтому хорошо подумайте, прежде чем вложите свои кровные денежки.

Электронные казино

Этот способ заработка в Internet относится к самым рискованным, хотя и не требует практически никаких вложений. Вы просто открываете счет на сайте *электронного казино*, затем выбираете одну из азартных игр, после чего начинаете считать прибыль или убытки. Естественно, что *цена игры* всегда складывается в пользу владельцев казино, поэтому данный вид экстремального заработка, скорее всего, предназначен для тех, кто любит сильные ощущения. Говорят, что новичкам в казино везет, так что можете попробовать, чем черт не шутит...

На рис. 4.3 показана начальная Web-страница одного из электронных казино. На этом же сайте открыт раздел тотализатора, позволяющий делать различные ставки, в том числе на кандидатов в президенты Украины (рис. 4.4).

Для того чтобы играть в электронном казино, следует зарегистрироваться. Денежные операции осуществляются с помощью одной из платежных систем, речь о которых пойдет ниже.

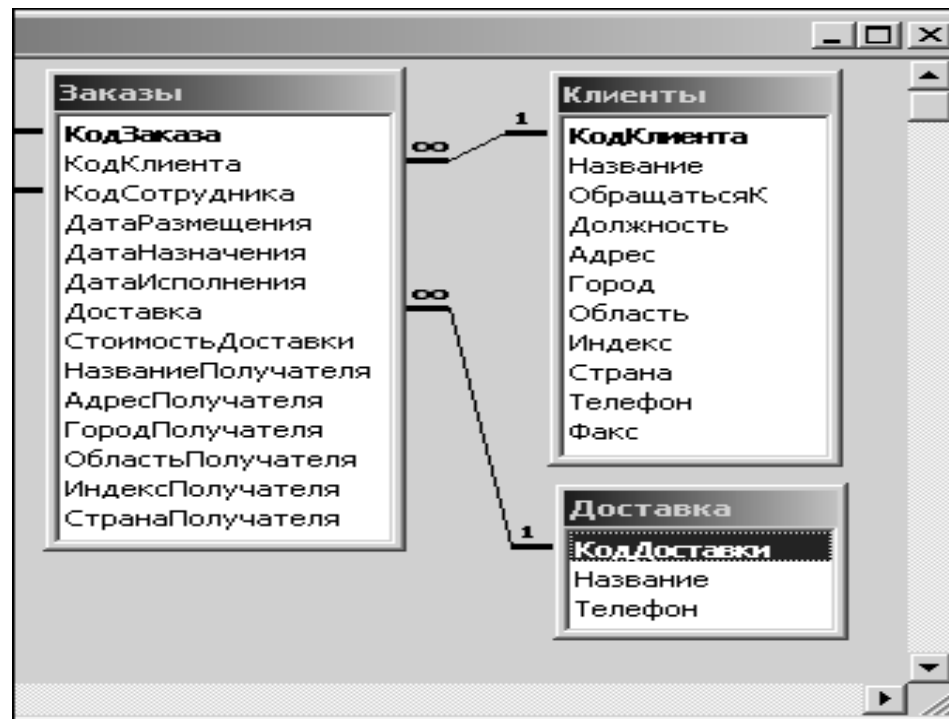


Рис. 4.2. Здесь вы найдете множество ценных советов, касающихся торговли на бирже FOREX

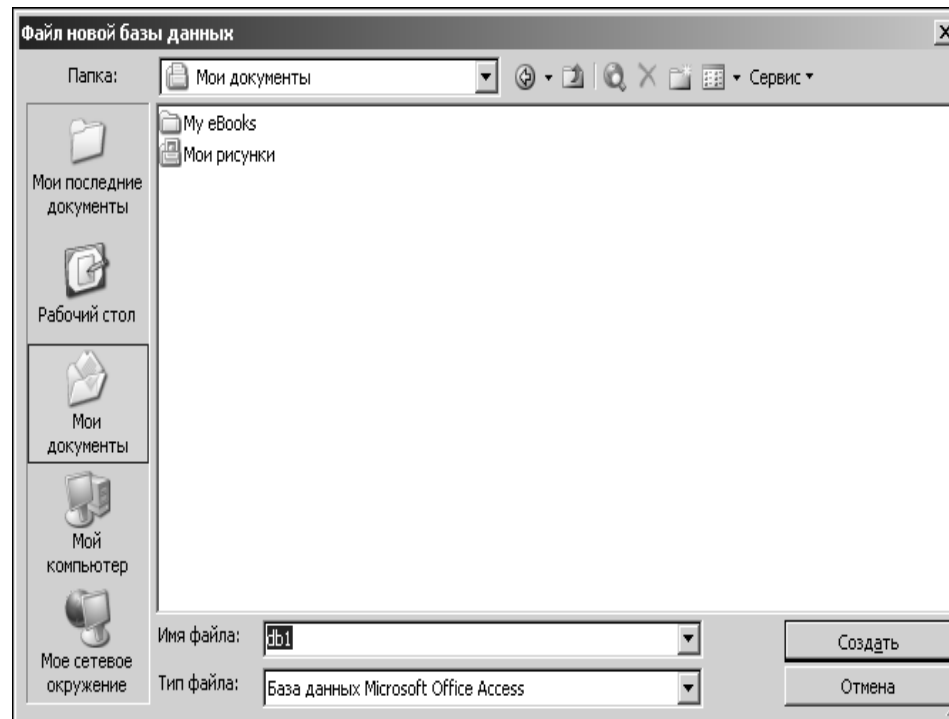


Рис. 4.3. В электронном казино shans.ua может выиграть каждый

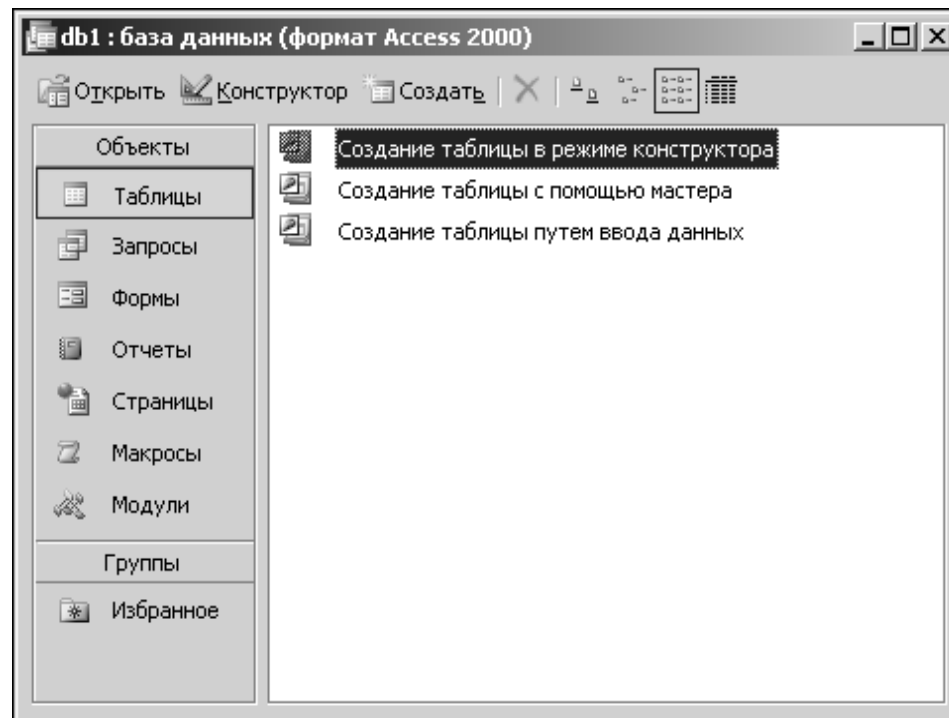


Рис. 4.4. А все же интересно, кто победит на выборах?

Продажа товаров в Internet

Сегодня этот вид коммерческой деятельности в Internet “набирает обороты”, так что вполне возможно, что вдалеке от крупных городских центров (разумеется, при наличии доступа к Internet) Internet-магазины станут основными поставщиками необходимых товаров.

Рассмотрим платежные системы в Internet, являющиеся необходимым условием коммерческой деятельности в Internet.

Платежные системы в Internet

Перевод денег с использованием *платежных систем* имеет ряд очень важных достоинств, причем главным из них является скорость перевода денег. Рассмотрим вкратце две основные платежные системы. Следует сразу же отметить, что часто путают платежную систему и банк. Да, в рассматриваемых платежных системах клиентам предоставлена возможность хранить деньги в *электронных кошельках*, но это не банковский счет, проценты на него не начисляются и законодательство к нему применимо не в полном объеме. Главное назначение платежных систем — переводить деньги между различными банковскими счетами, и с этой задачей они справляются гораздо лучше банков.

Система WebMoney

Одной из старейших и наиболее привлекательных электронных платежных систем является WebMoney (WM). Все, что требуется для регистрации и осуществления платежей в системе WebMoney, можно найти на ее сайте по адресу <http://www.webmoney.ru> (рис. 4.5).

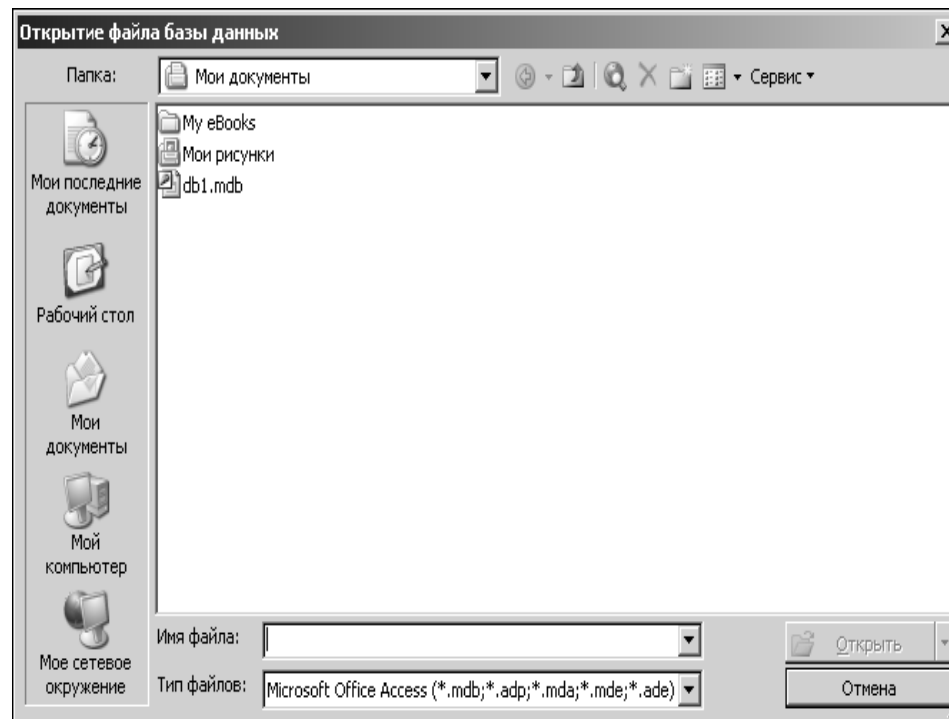


Рис. 4.5. Начальная страница сайта системы WebMoney

Ниже перечислены основные достоинства данной платежной системы.

- **Простота регистрации пользователей.** В частности, отсутствует необходимость в заполнении множества различных форм и документов, отправке нотариально заверенной копии паспорта и т.д.
- **Относительная анонимность.** При открытии счета, как правило, предлагается заполнить различные формы, используя ваши паспортные данные. Но их достоверность никто проверять не будет.
- **Возможность перевода денег с одних счетов на другие без ограничений.**
- **Высокая скорость денежных переводов.**
- **Большое разнообразие способов перевода денег.**
- **Возможность регистрации любого количества счетов.** Допускается произвольное количество кошельков, предназначенных для хранения и выполнения операций с российским рублем, украинской гривной, долларом США и евро.

Все это делает систему WM уникальной, позволяя ее пользователям “скрывать” свои доходы от “недремлющего ока” государства. В частности, перевод средств в иностранной валюте, запрещенный для банков законом, с помощью WM производится легко и быстро. Следует отметить, что система за время своего существования выросла в очень солидную финансовую структуру, действующую строго в рамках российского и международного законодательства.

Надежность данной системы очень высока. Она спокойно пережила кризис 1998 года, когда рухнули такие гиганты, как банк “Российский кредит”, “Инкомбанк” и т.д. Все деньги, независимо от сумм, доходят быстро и точно по указанным реквизитам, никаких потерь, никаких задержек, никаких блокировок счетов. Любопытные вопросы от администрации сайта вы тоже вряд ли получите.

Для того чтобы открыть счет в WM, необходимо “скачать” небольшую программу WM Кеерг, установить ее на своем компьютере, заполнить необходимые формы, после чего можно начинать работать. Процедура установки и дальнейшего использования программы является бесплатной. Счетов вы можете открывать сколько угодно. Есть возможность установки вариантов программы Кеерг

Classic и Keeper Light. Рекомендуется установить Classic, причем в настоящее время существует версия 2.3.0.2 этой программы. На рис. 4.6 показано регистрационное окно программы.



Рис. 4.6. Укажите регистрационное имя и пароль либо зарегистрируйтесь, если только что установили программу

На вашем счету автоматически создается три кошелька: R — рублевый, Z — для американских долларов и E — для евро. Вы можете открыть дополнительно любое количество кошельков (в том числе и для хранения украинских гривен).

Пополнять кошельки и снимать с них деньги можно достаточно большим количеством способов. Особенно хочу отметить перевод с помощью WM-карты. Они уже продаются во многих городах России и стран СНГ. Это самый дешевый и быстрый способ перевода из всех возможных способов. Вы также можете стать представителем WM в своем регионе, продавая карты и обеспечивая платежи. Это хороший бизнес с солидной финансовой компанией. И, пожалуй, единственное ограничение — нельзя пополнять кошелек с кредитной карты в связи с низкой защищенностью кредитных карт от злоумышленников. А вот на кредитные карты деньги с Web-кошелька переводить можно.

Прием средств от клиентов

Владельцам Internet-магазинов, электронных казино, информационных ресурсов (например, листов рассылки) и рекламных Web-витрин часто необходимо оптимальным способом получить средства от клиента в счет платы за товары или услуги на сайте. Система WMT позволяет решить данную задачу быстро, эффективно и с минимальными затратами.

Система WMT предлагает Web-бизнесменам гарантированные мгновенные внутренние транзакции как надежное, масштабируемое и комплексное решение. При использовании WMT клиент может производить операции по переводу WebMoney со своего кошелька на кошелек получателя. Клиент не может заплатить за товар или услугу на кошелек банковским переводом, он также не может оплатить товар или услугу наличными через обменные пункты, кредитной картой или через систему Western Union (<http://www.westernunion.com>). Он должен сначала пополнить свой кошелек в системе WMT каким-либо из перечисленных выше или другим способом и лишь затем осуществить перевод со своего кошелька на ваш.

Система WMT позволяет клиенту пополнять свой кошелек самыми различными способами. Все вопросы, связанные с пополнением кошельков и вводом средств, система решает непосредственно с клиентом в рамках имеющихся с ним договорных отношений.

Система WMT не обеспечивает проведение каких-либо внешних платежей.

В зависимости от уровня автоматизации процесса приема средств, интеграции с системой и наличия квалифицированного персонала пользователям предлагаются три варианта. Первые два варианта требуют того, чтобы подключаемый к системе бизнесмен стал ее участником (установил и настроил программный пакет по управлению электронными кошельками, выполнил интеграцию бизнеса с платежными сервисами). Третий вариант позволяет избежать непосредственного участия в системе (установки специализированного ПО и т.д.).

Простой (неавтоматизированный) способ приема средств

При ограниченной номенклатуре товаров или услуг и небольшом количестве сделок на начальном этапе можно обойтись без серьезного расширения или реорганизации Internet-бизнеса. Достаточно сообщить клиентам на сайте, по телефону или как-либо иначе номер вашего кошелька и форму примечания к операции. По сути данный способ в чем-то похож на банковский платеж, в котором реквизиты “банк получателя” и “получатель” заменены номером кошелька.

На Web-сайте в большинстве случаев достаточно разместить текст следующего содержания.

Уважаемый покупатель!

Для оплаты вашего заказа (товара, услуги, ставки, запрошенной информации) с использованием WebMoney Transfer вам необходимо произвести перевод X.XX WMR на кошелек NNNNNNNNNN. Это кошелек нашего магазина в системе WebMoney Transfer. Для совершения перевода откройте программу WM Keeper и щелкните правой кнопкой мыши на кошельке, с которого вы хотите произвести перевод, а затем выберите из меню пункты Передать деньги⇒В кошелек WebMoney. В появившемся диалоговом окне введите сумму перевода и номер нашего кошелька, а в примечании укажите “оплата заказа ZZZZ”.

Перевод необходимо производить без протекции сделки. После совершения вами перевода мы в течение N минут примем ваш заказ к исполнению и отправим вам товар (окажем услугу, зачислим средства на счет казино, разместим рекламу на Web-сайте). Наш идентификатор в системе WebMoney — 000000000000.

Данный текст может быть написан произвольно, но в нем обязательно должны быть указаны сумма перевода, тип WM (WMR, WMZ и т.д.), номера идентификатора и кошелька, а также примечание к операции, содержащее номер заказа или другую информацию, которая поможет транзакцию поставить в соответствие заказу, товару или услуге.

В результате клиент рассчитывается переводом WebMoney на указанный кошелек, а Internet-ресурс оказывает услугу или доставляет товар. Функции оператора Internet-ресурса заключаются в отслеживании приходящих на кошелек средств и своевременном выполнении заказа или услуги (или внесении информации об оплате конкретного заказа или услуги в информационную систему ресурса для его выполнения службой доставки).

Помимо простых транзакций, система WebMoney Transfer предоставляет возможность производить транзакции по счету. В этом случае оператор ресурса периодически (по мере необходимости) выставляет клиентам Internet-ресурса счета. Клиенту при получении счета уже не нужно набирать сумму, кошелек ресурса, назначение транзакции и другую информацию. Теперь ему достаточно щелкнуть на кнопке Оплатить для полученного счета, после чего WebMoney автоматически переведет средства с кошелька клиента на кошелек ресурса. В свою очередь, оператору ресурса останется только контролировать своевременную оплату выставленных клиентам счетов.

Реализовать данный способ на практике достаточно легко, и с этим справится менеджер или Web-мастер, перед которым вы поставите такую задачу. В какой-то степени упростить ручные операции может все тот же Web-мастер. В соответствующем разделе, предназначенном Web-мастерам (<http://www.webmoney.ru>), можно найти информацию о несложных технических подробностях, например о том, как получить сведения об идентификаторе клиента без ввода вручную или сделать так, чтобы клиенты сами могли выписать себе счет (если параметры счета, такие как сумма и описание, одинаковы для всех клиентов).



Ваш ресурс подключается к системе абсолютно бесплатно (фактически подключение происходит в процессе регистрации WM-идентификатора, который будет вами использоваться в дальнейшем). Сотрудники службы технической поддержки WMT могут дать вам исчерпывающую консультацию по использованию различных способов приема платежей. Но непосредственная реализация подключения выполняется в автоматическом режиме.

Из вышесказанного ясно, что данный способ идеально подходит на начальном этапе, когда количество транзакций в день измеряется десятками и выгоднее использовать оператора, нежели автоматизировать процесс продаж. Так, этот способ хорош для приема оплаты за рекламу на рекламной площадке, где редко бывает более 10 продаж в день, а Web-мастер в состоянии и проконтролировать оплату вручную, и разместить рекламу на площадке.

Однако, как только количество транзакций в день станет значительным, этот способ окажется слишком дорогостоящим и неудобным. Поэтому при большом количестве операций (или при длительной работе ресурса без участия человека) лучше сделать незначительные инвестиции и автоматизировать процесс приема WebMoney, интегрировав его с ресурсом. Для этого система WMT предлагает сложный (автоматизированный) способ приема средств.

Сложный (автоматизированный) способ приема средств

При подключении в соответствии с данным вариантом система позволяет полностью автоматизировать весь процесс оплаты и интегрировать его с ресурсом таким образом, что участие оператора будет необязательным.

Процесс автоматизации описан ниже на следующих примерах.

Пример 1. Процесс оплаты через сервис “оплаты на сайтах” (<https://merchant.webmoney.ru/conf/default.asp>).

В среднестатистическом Internet-магазине или интерактивном сервисе каких-либо услуг и т.п. пошаговый процесс оплаты через Merchant WebMoney может выглядеть следующим образом.

- После того как покупатель определился с номером заказа и с тем, сколько и за что он готов заплатить, ему предлагается произвести оплату в WebMoney Transfer со своего электронного кошелька через сервис Merchant WebMoney.
- Далее клиент перенаправляется на специальный сайт Merchant-сервиса, где производит авторизацию и оплату со своего кошелька.
- Сразу же после оплаты сам сервис связывается с сервером магазина и извещает его о том, что произведена оплата такого-то заказа на такую-то сумму и т.д.
- После того как сервис сообщит магазину о покупке, клиент перенаправляется обратно в магазин, где он может удостовериться, что оплата принята и его покупка готовится к доставке (для физических товаров), либо непосредственно получить услугу, если она нематериальна.

Пример 2. Процесс оплаты в магазине с фактической доставкой товара.

В стандартном электронном магазине, торгующем книгами и т.п., обычно используется так называемая *корзина товаров*, и пошаговый процесс оплаты покупки может выглядеть примерно следующим образом.

- После того как покупатель сформировал корзину товаров и определился с покупкой, на одном из этапов оформления заказа ему предлагается выбрать способ оплаты. Для реализации расчетов посредством WebMoney Transfer необходимо добавить в интерфейс вариант выбора данного способа.
- На следующей после выбора способа оплаты странице программное обеспечение магазина автоматически выписывает счет на WM-идентификатор клиента. В тексте страницы браузера клиенту предлагается оплатить данный счет для доставки покупки.

- Клиент получает счет, отображенный на экране WM Кеерг, и оплачивает его.
- Программное обеспечение Internet-магазина проверяет оплату счета и делает соответствующую запись в базе данных магазина. На этом шаге клиенту можно предоставить возможность проверить на отдельной странице факт того, что его WebMoney поступили на кошелек магазина и заказ принят магазином к исполнению.
- Службе доставки и (или) складской службе магазина выдается список оплаченных заказов с целью доставки покупки клиенту.

Пример 3. Процесс оплаты в магазине с online-доставкой (поставкой против платежа).

К Internet-магазинам данного типа относятся любые сайты, службы и сервисы, где клиент может получить товар или услугу сразу же после оплаты, например в своем браузере, по электронной почте или даже по телефону, а также с помощью других способов связи, позволяющих получать информацию в течение одной или нескольких минут. Пошаговый процесс оплаты товара или услуги может выглядеть так.

- После того как покупатель определится с набором оплачиваемых товаров или услуг, на одном из этапов оформления ему предлагается выбрать способ оплаты. Для реализации расчетов посредством WebMoney Transfer необходимо добавить в интерфейс вариант выбора данного способа.
- На следующей после выбора способа оплаты странице программное обеспечение магазина автоматически выписывает счет на WM-идентификатор клиента. В тексте, приведенном на странице, клиенту предлагается оплатить счет для получения покупки, а также (внимание!) приводится ссылка на страницу с доставкой товара. Таким образом, клиент может воспользоваться товаром или услугой по ссылке сразу же после совершения оплаты.
- Клиент получает счет на оплату в окне программы WM Кеерг, оплачивает его и щелкает на предложенной ресурсом ссылке для получения товара или услуги.
- В момент обработки страницы доставки товара по запросу от клиента программное обеспечение ресурса проверяет факт оплаты счета и делает соответствующую запись в базе данных Internet-магазина. Далее автоматически произво-

дится доставка товара или оказание услуги клиенту: выдаются пароли и регистрационные имена, начисляются игровые фишки на счету в Internet-казино, отправляется соответствующая информация по электронной почте и т.д.

Реализация автоматизированного способа на практике потребует написания сценария (возможно, на PHP), но в данной книге подобные вопросы не рассматриваются.

Прием средств по доверенности

Для получения платежей от клиентов вы можете использовать метод “прием средств по доверенности”. Он предусматривает передачу клиентом доверенности на управление своим WM-кошельком (кошельками) WM-идентификатору сервиса, предоставляющему платные услуги. Управление может включать в себя следующие виды операций:

- выписка счетов;
- выполнение переводов;
- проверка остатка на кошельке.

Данный метод приема средств наиболее удобен в тех случаях, когда речь идет о подписке клиента на регулярное предоставление какой-либо услуги (информационные рассылки и новости, статистические отчеты и т.д.). Единоразово передав доверенность на управление одним из своих кошельков сервису, клиент снимает с себя заботы о своевременной оплате. Списание средств осуществляется самим сервисом в зависимости от объема предоставленной клиенту услуги.

Передача доверенности выполняется клиентом на сайте сервиса безопасности (ссылка — <https://security.webmoney.ru>) в разделе “Доверенность”.

Перевод средств клиентам

При ведении Internet-бизнеса часто необходимо перевести средства клиенту. Так, Internet-магазин должен иметь возможность вернуть платеж клиенту в случае возврата покупки, отсутствия товара или ввиду других объективных причин. Электронное казино или игровой сервис не может обойтись без выплат выигрышей игрокам. То же самое относится к партнерским, агентским или спонсорским программам, нуждающимся в быстром и доступном переводе средств своим участникам.

Система WebMoney Transfer предлагает быстрое и эффективное решение этой задачи.

Перевод WebMoney в системе возможен только с одного кошелька на другой. Другими словами, перевод клиенту можно осуществить только с помощью внутренней транзакции с кошелька ресурса на кошелек клиента. Так, например, клиенту системы не нужно передавать деньги банковским переводом. Он должен сначала получить WebMoney на свой кошелек, а уже потом воспользоваться всеми доступными в системе способами их вывода. Необходимо знать, что если клиенты не являются участниками системы, не хотят или не могут ими стать, то переводить средства клиентам следует без использования WebMoney Transfer.

Система WebMoney Transfer предусматривает для Internet-бизнеса при переводе средств клиентам только внутренние мгновенные транзакции как надежное, простое и масштабируемое решение. Таким образом, операцию вывода средств из системы выполняет непосредственно клиент, а не Internet-ресурс.

В зависимости от уровня автоматизации процесса перевода средств, интеграции с системой и наличия квалифицированного персонала система предлагает два рассматриваемых ниже варианта.

Простой (неавтоматизированный) способ перевода средств клиентам

При небольшом количестве WM-переводов можно обойтись без реорганизации Internet-бизнеса. По мере надобности процедуру перевода может вручную осуществлять оператор ресурса. Перевод WebMoney с одного кошелька на другой достаточно прост и отнимает меньше времени, чем осуществление банковского платежа через систему “банк/клиент” или “Internet/банк/клиент” для любого банка. Более того, уже через три-пять минут после отправки WebMoney появятся на кошельке клиента.

Данный способ предпочтителен, например, для Internet-магазинов, которые торгуют материальным товаром с доставкой. Возвратов товара у таких магазинов немного, и произвести интеграцию WebMoney Transfer и системы учета магазина будет сложнее, чем поручить выполнять данную работу оператору.

Но как только появляется потребность в частых переводах большому количеству клиентов, необходимо задуматься об использовании автоматизированного способа перевода средств.

Сложный (автоматизированный) способ перевода средств клиентам

Компаниям, предоставляющим услуги в интерактивном режиме, Internet-биржам, электронным казино, агентским, партнерским, бонусным, призовым и прочим подобным учреждениям зачастую необходимо производить операции перевода средств своим клиентам быстро и с максимальной гарантией.

Система WMT позволяет полностью автоматизировать весь процесс перевода и интегрировать его в схему работы ресурса таким образом, что при совершении транзакций в участии оператора не будет необходимости.

Процесс автоматизированного мгновенного перевода WebMoney с одного кошелька на другой описан ниже на примере агентских выплат, осуществляемых Internet-магазином (выплаты составляют процент от суммы покупки, произведенной клиентом по ссылке с сайта агента).

- Клиент приходит в Internet-магазин по ссылке с агентского сайта и совершает покупку.
- Программа Internet-магазина фиксирует факт прихода клиента с агентского сайта в базе данных.
- После поступления средств от клиента программа начисляет на счет агента в магазине агентскую комиссию и одновременно списывает эти средства на кошелек агента путем автоматической транзакции с кошелька магазина (данная операция может совершаться при каждой покупке или одним потоком раз в сутки).
- Агент практически одновременно с этим наблюдает на своем кошельке поступление комиссионных средств.
- Агент всегда может проконтролировать процесс перевода средств в магазине и завершить незаконченную транзакцию самостоятельно. Автоматический перевод средств позволяет производить гарантированное зачисление при внештатных ситуациях (обрыв линии связи, сбой Web-сервера магазина) по аналогии с процедурой выписки счета и проверки оплаты счета. Иными словами, любая незавершенная транзакция может быть завершена как со стороны магазина, так и со стороны получателя средств.
- Агент всегда может произвести контрольную закупку в магазине и проверить правильность и своевременность начисления агентской комиссии и стабильность работы партнерской программы магазина.

Ответы на часто задаваемые вопросы о системе WebMoney

- 1. Как давно существует система WebMoney Transfer?** Пресс-релиз о начале эксплуатации системы WebMoney Transfer был опубликован 26 ноября 1998 года.
- 2. Система работает только в России? Можно ли ее использовать на Украине, в странах СНГ, в мире?** Система WebMoney Transfer работает везде, где есть Internet. Вы можете стать участником системы независимо от вашего гражданства, местонахождения, возраста и т.п. Клиентская программа WM Keeper представлена на двух языках — русском и английском. Вы можете работать с любой из версий.
- 3. Требуется ли для регистрации в системе и проведения WM-расчетов открывать счет в каком-либо банке?** Нет, не требуется. Система WebMoney Transfer является внебанковской, причем проведение расчетов в ней не сопряжено с совершением банковских операций.
- 4. Сколько стоит регистрация в системе? Каковы условия регистрации и работы с программой?** Регистрация в системе бесплатна и выполняется в интерактивном режиме. Система WebMoney Transfer открыта для свободного, неограниченного использования всеми желающими.
- 5. Верно ли, что, помимо транзакций, участники системы могут обмениваться электронными сообщениями повышенной секретности?** Все клиенты системы имеют возможность обмениваться защищенными сообщениями по внутренней почте: обсуждать детали платежей, комментировать совершение сделок, решать другие вопросы, требующие конфиденциальности.
- 6. Как долго идут WM-переводы в системе? Где гарантия, что средства, отправленные с моего кошелька, не будут потеряны?** Все расчеты в системе совершаются мгновенно (в пределах нескольких секунд). Архитектура системы исключает потерю WM-средств при любых сбоях или ошибках в написании реквизитов (номера кошелька) корреспондента. Если средства по каким-либо причинам не смогли поступить получателю, они будут возвращены в кошелек отправителя.
- 7. Как создать новый кошелек?** Новый кошелек создается с помощью команды главного меню Кошельки⇒Создать

новый или команды контекстного меню списка кошельков **Создать**. Кнопка вызова главного меню находится в левом нижнем углу программы WM Keeper. Для вызова контекстного меню списка кошельков перейдите в окно со списком кошельков и нажмите правую кнопку мыши.

8. **Каково минимальное количество WM, которым я могу пополнить свой кошелек?** Минимальное количество не регламентировано. Вообще говоря, оно должно превышать минимальный размер транзакции в системе плюс комиссионные. Для вывода из кошелька минимальной суммы (0,01 WM) с учетом минимальной комиссии (0,01 WM) у вас должно быть не менее 0,02 WM.
9. **Можно ли принимать банковские платежи на свой WM-кошелек, предоставив партнерам банковские реквизиты, распечатанные из меню пополнения кошелька?** Нет. Банковские реквизиты, полученные с помощью команды **Пополнить кошелек**, не могут использоваться для публикации. WM-кошелек — это не банковский счет. И пополняться он должен только его владельцем. Если вы хотите получать деньги от клиентов банковскими переводами, открывайте и используйте счет в банке.
10. **В меню WM-кошелька есть пункт “Передать деньги в банк”. Означает ли это, что я могу из своего кошелька передать деньги на свой или любой другой расчетный счет в любом банке?** Да. Вы можете инициировать из программы WM Keeper безличный банковский перевод. За эту операцию с вашего кошелька будет взята комиссия в соответствии с тарифами агента, обеспечивающего данный тип переводов.
11. **В течение какого времени производится перевод средств в банк, если их отправка была инициирована с WM-кошелька?** Перевод осуществляется в стандартные для выбранного клиентом банка-корреспондента сроки.
12. **Я не могу разобраться в сокращениях, имеющих в форме платежного поручения, когда перевожу деньги на счет в банк. Могу я получить подробное описание сокращений?**
 - *Beneficiary Bank Code* — клиринговый код банка-получателя (SWIFT, FW, ABA, CHIPS, BLZ и т.д.; предпочтительнее указывать SWIFT-код).

- *Beneficiary Bank* — наименование банка-получателя, его адрес.
 - *Beneficiary Bank Account* — номер счета банка-получателя в банке-посреднике (необязательное поле, используется по необходимости, если в платеже участвует банк-посредник).
 - *Intermediary Bank Code* — клиринговый код банка-посредника (необязательное для заполнения поле, которое используется, если в платеже участвует банк-посредник).
 - *Intermediary Bank* — наименование банка-посредника, адрес (необязательное поле, используется, если в платеже участвует банк-посредник).
 - *Beneficiary Account* — номер расчетного счета получателя в банке — получателя перевода.
 - *Beneficiary* — получатель перевода.
 - *Beneficiary Info* — информация для получателя перевода.
- 13. Как произвести авторизацию R-кошелька для его пополнения?**
Для авторизации R-кошелька следует получить Формальный аттестат на Web-сайте по адресу <https://passport.webmoney.ru/asp/aProcess.asp?>. Получив Формальный аттестат, перейдите по ссылке <https://banking.webmoney.ru> и в меню R-кошельки выберите пункт Авторизация, после чего акцептуйте договор с гарантом.
- 14. Как найти платеж, если при переводе средств была допущена ошибка в реквизитах?** Найти платеж, который по каким-либо причинам не поступил на ваш кошелек, можно в разделе [srchpay.shtml](http://www.webmoney.ru) на сайте <http://www.webmoney.ru>.

Платежная система E-Gold

В ряде случаев удобнее использовать другую платежную систему — E-Gold (рис. 4.7). В ней можно бесплатно открыть любое количество практически анонимных счетов, на которые можно переводить деньги (только доллары США) и с которых можно переводить деньги на любой банковский счет. При этом достигается довольно высокая секретность операций.

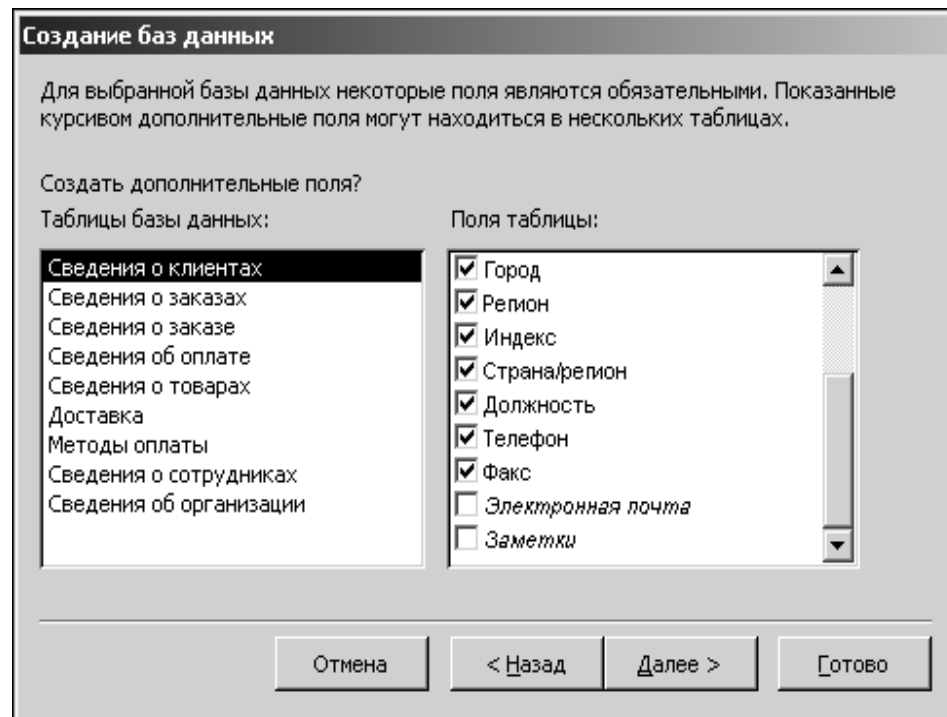


Рис. 4.7. Начальная Web-страница платежной системы E-Gold

Переводя деньги на счет, вы покупаете на всю сумму драгоценные металлы (можно выбрать золото, серебро или платину). И деньги ваши превращаются в эквивалент драгметалла. Снимая деньги, вы совершаете обратную операцию. Надо отметить, что после начала конфликта с Ираком цена золота поднялась почти на 50%. Вот повезло кому-то!

Следует заметить, что перевод между кошельками WM и E-Gold достаточно прост, что дает еще больше возможностей для управления своими деньгами.

Платежная система E-Gold начала свою работу в 1996 году. За эти пять лет было открыто около 90 тысяч счетов с ежедневным оборотом порядка 500 000 долларов.

Чуть подробнее о E-Gold

Вообще говоря, E-Gold — это интернациональная платежная система, денежные средства которой корреспондированы в драгоценные металлы: серебро, золото, платину и палладий. Эта особенность делает E-Gold особенно эффективной для проведения международных платежей, так как счета пользователей не привязаны к какой-либо национальной валюте.

Основные преимущества E-Gold перечислены ниже.

- Регистрация бесплатна!
- Это не банковская система, поэтому, открывая счет в E-Gold, вы не рискуете нарушить закон.
- Система E-Gold не делит своих участников на людей, проживающих в США, и всех остальных, как, например, это делает PayPal. Все участники этой платежной системы равноправны.
- Очень многие спонсоры стали использовать E-Gold как инструмент платежа. Таким образом, упрощается процедура получения денег и увеличивается надежность.
- Большое количество обменных пунктов позволит вам перевести E-Gold в любую другую мировую валюту, в том числе в российскую платежную систему WebMoney.

Регистрация в E-Gold

Открыть счета в E-Gold можно свободно и бесплатно. Для этого необходимо зайти на Web-сайт платежной системы E-Gold и заполнить регистрационную форму.

Кстати, если вы гражданин США или Канады или собираетесь им стать, то вы сможете получить свое золото в виде металла и припрятать его в погребке.



Различные платежные системы применительно к деятельности Internet-магазинов будут рассмотрены в следующей главе.

Internet-магазины

Ну вот и пришло время поговорить еще об одном весьма распространенном виде электронной коммерции, а именно — об Internet-магазинах.

Как упоминалось в главе 3, сектор электронной коммерции B2C (бизнес — потребитель) представляют Internet-магазины, аукционы, различные системы заказов и пр. Наиболее широкое распространение получили Internet-магазины.

Согласно определению, *Internet-магазин* — это *витрина* интерактивного или традиционного бизнеса предприятия, на которой оно может поместить свое предложение товаров и услуг для их дальнейшей реализации. Причем Internet-магазин может представлять собой раздел некоего корпоративного Web-сайта.

Ниже описаны функции Internet-магазина:

- продажа товаров и услуг;
- обеспечение клиентов информацией о товарах и услугах;
- обеспечение корпоративной информацией о вашем бизнесе;
- налаживание четкой автоматизации отношений “клиент — продавец”;
- привлечение дополнительных клиентов и партнеров;
- установление двусторонней связи с посетителями вашего ресурса;
- формирование имиджа лиц, причастных к этому магазину.

Благодаря функционированию Internet-магазина достигаются следующие результаты:

- растет объем продаж товаров и услуг;
- становится возможным получение информации о спросе;
- уменьшаются издержки на реализацию единицы продукции;
- появляется возможность сформировать “портрет” клиента;
- растет база клиентов, которые потенциально являются вашими покупателями.

Важным инструментом привлечения и удержания клиентов является правильная организация службы работы с покупателями. Причем работа должна быть правильно организована как на сайте, так и в автономном режиме.

Для организации Internet-магазина могут применяться различные решения, но, как правило, используется следующая структура:

- витрина содержит каталог товаров и элементы интерфейса для организации взаимодействия клиента и магазина;
- торговая система является основой электронного магазина; она отвечает за автоматизацию процесса продажи товаров и обеспечивает совместную работу всех остальных систем магазина — платежной, документооборота и т.п.;
- платежная система предоставляет возможности для проведения оплаты за купленные товары;
- система логистики предназначена для организации доставки товаров покупателю.

На рис. 4.8 представлена начальная Web-страница типичного Internet-магазина.

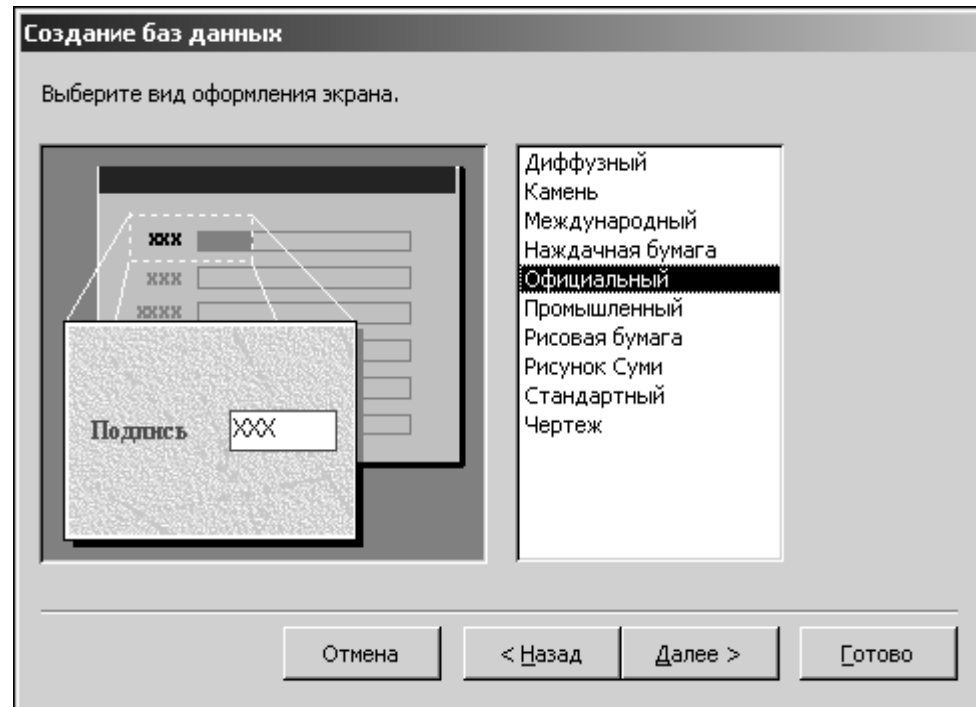


Рис. 4.8. В этом Internet-магазине можно купить все, что нужно, не выходя из дома

Кратко об Internet-магазинах

Для любого посетителя Internet-магазин — это Web-сайт, на котором содержится электронная витрина, представляющая каталог товаров (с возможностью поиска) и элементы интерфейса для ввода регистрационной информации, формирования заказа, проведения платежей через Internet, оформления доставки, получения информации о компании-продавце и оперативной помощи. Витрина электронного магазина располагается на Internet-сервере и представляет собой Web-сайт с активным содержанием.

Основные этапы процесса покупки, осуществляемые клиентом при посещении электронного магазина, и функции Internet-магазина показаны на рис. 4.9.



Рис. 4.9. Схема функционирования Internet-магазина

Главными функциями Internet-магазина являются информационное обслуживание покупателя, обработка заказов, проведение платежей и предоставление сведений о прохождении заказа и доставки товара.

Через Internet покупатель при помощи Web-браузера заходит на Web-сервер Internet-магазина, который содержит электронную витрину.

Основа витрины электронного магазина — каталог товаров с указанием цен, который может быть структурирован различными способами (по категориям товаров, по производителям), содержать полную информацию о характеристиках каждого товара и его изо-

бражение. Покупателей Internet-магазинов интересует то же самое, что и обычных покупателей. Многие посещают подобные магазины для получения информации о товаре с целью дальнейшей его покупки в обычном магазине. Подробное описание и наличие крупноформатных фотографий товаров увеличивает возможность покупки. Клиентов Internet-магазинов интересуют также информация о наличии товара на складе, сравнительные обзоры товаров, отзывы клиентов. Иногда важную роль играет наличие поддержки со стороны магазина (различные формы экспертной поддержки, особенно в случае, если реализуются высокотехнологичные товары, когда покупатель не может сам выбрать товар и ему необходимы консультации, дополнительная полезная информация). В каталоге располагается вся доступная потенциальному клиенту информация о товаре, которая должна в полной мере компенсировать отсутствие образцов и продавца-консультанта. Важным требованием к магазину является оперативность поиска информации (с помощью либо структуры каталога, либо системы поиска), выбора и заказа товаров, интуитивно понятный интерфейс. Правильным шагом будет размещение разделов с правилами покупки в магазине и справочной информацией. Клиент должен иметь возможность в любое время получить ответы на вопросы, сопутствующие покупке. Это условия послепродажного сервиса, консультации по особенностям схем оплаты и т.д.

В общем случае техническую сторону любого Internet-магазина можно рассматривать как совокупность электронной витрины и торговой системы. Однако зачастую электронная витрина и является собственно Internet-магазином, а вторая важная часть, электронная торговая система, просто отсутствует. Все запросы покупателей поступают не в автоматизированную систему обработки заказов, а к менеджерам по продажам. Далее бизнес-процессы электронного магазина полностью повторяют процессы предприятия розничной торговли. Таким образом, Internet-витрина является инструментом привлечения покупателя, интерфейсом для взаимодействия с ним и проведения маркетинговых мероприятий.

Особое внимание следует уделить продвижению либо Internet-магазина в целом, либо определенного товара. В зависимости от предлагаемого ассортимента и особенностей товаров применяются различные стратегии продвижения. При реализации достаточно уникального товара и небольшом ассортименте проводится реклама товара, или его брэндинг, так как в данном случае брэндинг магазина может оказаться нерентабельным. При широком ассорти-

менте необходимо не только проводить рекламу товаров, продаваемых через магазин, но и продвигать брэнд самого магазина (продвигать брэнд магазина проще и дешевле, чем брэнд большого количества товаров по отдельности). Продвижение брэнда магазина имеет еще один положительный момент. Доверие со стороны покупателей играет решающую роль для успеха магазина. Покупатель должен не только быстро найти необходимый товар, но и быть уверенным в его качестве и в том, что этот товар ему доставят. При этом от таких параметров, как широта ассортимента, дружественная система навигации, прозрачная система оплаты, оперативность доставки, зависит частота повторных посещений и покупок в магазине. Повторные покупки — один из самых важных моментов работы магазина, так как прибыль, получаемая компанией от одной покупки, очень редко покрывает маркетинговые затраты на привлечение клиента. Необходимо заинтересовать покупателя, чтобы он захотел прийти в магазин еще раз и начал приносить прибыль.

Существует несколько способов создания Internet-магазина.

1. Установить Web-сервер в локальной корпоративной сети. Этот вариант является наиболее дорогостоящим и сложным. Для его реализации необходимы следующие компоненты:
 - серверное оборудование;
 - программное обеспечение Web-сервера и Internet-магазина (торговая система);
 - высокоскоростной канал связи;
 - обслуживающий персонал;
 - разработка дизайна и витрины.Преимущества данного варианта — оптимизация под бизнес-процессы конкретного предприятия, большая гибкость и возможность настройки.
2. Разместить магазин на сервере Internet-провайдера. Программное обеспечение Web-сервера и Internet-магазина располагается на сервере провайдера (арендуется отдельный сервер или его дисковое пространство). Это менее дорогой вариант, так как не требуется специализированное серверное оборудование и высокоскоростной канал; кроме того, снижаются издержки на обслуживание магазина.
3. Арендовать магазин в электронном торговом ряду. Самый дешевый и простой вариант, так как большинство техниче-

ских вопросов берет на себя владелец торгового ряда. От продавца, как правило, требуется предоставить каталог товаров в установленной форме, указать, каким образом будут производиться оплата и доставка, разработать дизайн Web-сайта магазина по шаблону арендодателя (обычно такая услуга предлагается за дополнительную плату), прояснить взаимные обязательства сторон и заключить договор. К недостаткам можно отнести недостаток получаемой рыночной информации, доступность данных о коммерческой деятельности магазина для сторонней организации, риски компании — владельца торгового ряда.

Функциональность любого Internet-магазина может быть рассмотрена с двух позиций: со стороны покупателя, зашедшего в магазин, и со стороны продавца (т.е. с технической точки зрения). Что касается второго варианта, то, как было отмечено выше, техническая сторона Internet-магазина представляет собой совокупность Web-витрины и торговой системы, которые отвечают за интерфейс с посетителем и автоматизацию процесса продажи соответственно.

В зависимости от степени автоматизации торгового процесса существуют следующие Internet-магазины.

- Web-витрины. Каталог, система навигации и оформления заказа с последующей передачей менеджеру для дальнейшей обработки.
- Internet-магазины. К Web-витрине подключается торговая система и осуществляется полный торговый цикл.
- Торговые Internet-системы. Internet-магазины интегрируются в систему внутреннего документооборота.

Эти Internet-магазины позволяют реализовать разные уровни обслуживания покупателей и требуют различных объемов инвестиций. Web-витрины могут оформлять заказы, а иногда и выставять счета. На этом этапе работа с заказом переходит к менеджеру по продажам. Витрины не являются средством реального уменьшения уровня операционных издержек, и рентабельность Web-витрины мало отличается от рентабельности обычных методов ведения торговли. Стоимость ПО для создания Internet-магазина выше как минимум на порядок, но и достижимая рентабельность также отличается от возможностей Web-витрины. Системы Internet-магазина выполняют большую часть задач, не решаемых в рамках Web-витрины. В том числе,

благодаря динамической обработке информации и работе с базами данных, Internet-магазин имеет возможность работать индивидуально с каждым зарегистрировавшимся покупателем.

В общем случае Internet-магазин включает в себя следующие компоненты.

- Web-сервер. Распределяет поступающие запросы, а также управляет доступом пользователей.
- Сервер приложений. Управляет работой всей системы, в частности — бизнес-логикой Internet-магазина.
- СУБД. Хранит и обрабатывает данные о товарах, клиентах, счетах и т.д.

К этому комплексу подключаются платежные системы и системы логистики. Чтобы осуществить полную интеграцию с бизнес-процессами компании, может быть организован шлюз для электронной передачи данных между Internet-магазином и внутренней системой автоматизации документооборота.

Web-сервер предоставляет интерфейс к базе данных продаваемых товаров (в виде каталога, прайс-листа), работает с виртуальной торговой тележкой, оформляет заказы и регистрирует покупателя, предоставляет помощь покупателю в интерактивном режиме, передает информацию в торговую систему (ТС) и обеспечивает безопасность личной информации покупателя. Далее ТС осуществляет автоматическую обработку поступающих заказов. Процесс обработки заказа начинается с проверки наличия товара и его резервирования на складе. При отсутствии части заказа система информирует покупателя о возможной задержке. Затем при оплате в интерактивном режиме инициируется запрос к выбранной платежной системе и при подтверждении оплаты заказа происходит оформление заказа на доставку товара. ТС контролирует оплату и доставку товара.

Ядром ТС является сервер приложений — специальное программное обеспечение, реализующее базовые функции ТС и всю логику работы магазина, а при подключении других систем — управление их работой и взаимодействием.

Второй необходимой частью ТС является СУБД, обеспечивающая хранение всей информации о товарах (т.е. каталога), поставщиках и зарегистрированных покупателях.

ТС управляет структурой каталога и подкаталогов товаров, которые могут содержать несколько тысяч наименований товара и иметь любую степень вложенности. Ввод и модификация инфор-

мации о товарах может выполняться менеджером магазина, или ТС должна поддерживать возможность импорта внешних баз данных.

В функции ТС входит управление базой данных склада (управление запасами): контроль количества товаров на складе и по достижении нижней границы — генерация заказов (может работать в автоматическом режиме), а также управление информацией о поставщиках.

Управлять информацией о покупателях может как сама ТС, так и специальная система CRM. Для индивидуального обслуживания покупателей Internet-магазин может поддерживать возможность настройки разнообразных систем скидок в зависимости от категории клиента, индивидуальной истории покупок и объема заказа. Для покупателя, вошедшего через регистрационный вход, динамически формируется индивидуальная система цен. Критичным для выживания Internet-магазинов станет применение специальных систем управления возвращенными заказами. Подобные системы должны выявлять причины недовольства клиента и указывать на них продавцу.

На ТС возлагается контроль деятельности Internet-магазина в целом — просмотр информации о новых заказах, отслеживание прохождения заказа, счета, платежа, а также генерация счетов-фактур, накладных и других документов.

ТС может настраиваться на получение статистической информации о процессе работы Internet-магазина. Владелец виртуального магазина имеет возможность получать полную информацию о посетителях Web-сайта и строить в соответствии с ней систему маркетинга. Программа Internet-магазина позволяет не только собрать для анализа максимальный объем статистической информации, но и оперативно ее использовать. Полученные результаты позволяют, например, выявить места магазина, оптимальные для размещения рекламной информации, а системы управления Web-содержимым позволяют автоматизировать ход рекламной кампании. Обычно публикация дополнительной информации реализуется при помощи отдельного сервера приложений (управляющего областью публикации) и соответствующей базы данных.

Обычно программное обеспечение ТС позволяет создавать не только Internet-магазины, но и так называемые *торговые ряды*.

Управление магазином осуществляется с удаленного компьютера системным администратором и бизнес-администратором при помощи обычного Web-браузера. При этом информация передается в защищенном режиме (по протоколу <https://>).

Сервер безопасности — это элемент Internet-магазина, отвечающий за защиту конфиденциальной информации от несанкционированного доступа. Существуют различные способы реализации сервера безопасности, использующие программные и аппаратные средства.

К ТС могут подключаться дополнительные системы, реализующие сервисные функции:

- платежная система, используемая для проведения платежей;
- система логистики, применяемая для управления товарными потоками;
- системы WCMS и CRM;
- система автоматизации документооборота, которая позволяет автоматизировать потоки документов внутри системы и между внешними системами Internet-магазина.

Торговая система может быть интегрирована в состав системы ERP/MRP или системы бухгалтерского учета. Некоторые современные ERP-системы имеют встроенные средства для организации Internet-магазинов (например, Ахарта включает модуль CSS (Customer Self-Service — самообслуживание клиентов), который позволяет открыть и поддерживать полноценный электронный магазин средствами системы). В этих системах также могут быть реализованы функции других систем — CRM, SCM и т.д.

Осуществление платежей в Internet-магазинах

Варианты оплаты приобретенного в Internet-магазине товара зависят от способа доставки. В целом, их можно разделить на оплату в момент получения товара (при доставке курьером, по почте наложенным платежом или визите покупателя в реальный магазин) и на предварительную оплату (при передаче информации через Internet, доставке обычной или экспресс-почтой, магистральным транспортом).

Для проведения платежей могут использоваться как традиционные способы, так и различные Internet-системы, WAP-технологии, телебанкинг.

Оплата наличными

Оплата наличными — наиболее быстрый, удобный, дешевый и привычный для покупателя способ оплаты товара, однако он неудобен для магазина при невысокой стоимости покупки

(особенно если производится бесплатная доставка на большое расстояние). Осуществляется такая оплата курьеру при доставке товара или при визите покупателя в реальный магазин.

Оплата банковским переводом

Этот способ оплаты довольно прост и привычен для покупателя. Филиалы различных банков находятся везде, а комиссия, взимаемая при проведении платежей, не превышает 3% от перечисляемой суммы.

Иногда Internet-магазин предлагает помощь в оформлении бланка квитанции: покупатель вносит только свою фамилию, а реквизиты фирмы-продавца, цель и сумма платежа генерируются автоматически. Покупатель просто распечатывает форму на своем принтере, подписывает ее и идет с ней в ближайшее отделение любого банка.

Этот способ оплаты является наиболее безопасным (среди безналичных форм оплаты); деньги идут около недели и потеря платежа практически исключена.

Оплата наложенным платежом

В данном случае покупатель оплачивает заказ в момент получения на почте. При этом ему придется дополнительно заплатить почтовой службе до 20% от стоимости заказа — точная величина этой процентной ставки определяется региональной политикой. В большинстве регионов России эта сумма составляет 10%. Этот вариант оплаты является наиболее затратным для покупателя. Кроме того, для доставки должна использоваться почтовая служба, что может значительно увеличить время осуществления сделки (а следовательно, и риск). Также чрезвычайно затруднена процедура возврата товара или денег при возникновении каких-либо проблем.

Почтовый (телеграфный) перевод

Прохождение почтового перевода длится от одной до шести недель, телеграфного — не более семи дней¹. При этом взимается до 10% от пересылаемой суммы. Этот способ является наименее удобным и надежным.

¹ Эти данные относятся к России. В Украине существует система электронных переводов, когда перечисление средств осуществляется за три часа.

Для удобства покупателя некоторые магазины предлагают электронную форму, которая заполняется, печатается на локальном принтере и передается на почту вместе с деньгами.

Применять оплату почтовым переводом рационально только тогда, когда деятельность электронного магазина осуществляется без организации — юридического лица (т.е. невозможно оплатить покупку банковским переводом).

Телебанкинг и WAP-технологии

Телебанкинг и платежи с использованием WAP-технологий представляют собой системы удаленного управления банковским счетом с помощью обычного или мобильного телефона. Для платежа с использованием обычного телефона покупатель набирает определенный номер, вводит свой код (телефон должен быть с тоновым набором номера) или называет этот код, после чего дает распоряжение, на какой счет и какую сумму следует перевести с его счета.

В настоящее время существует система из этой категории, предложенная ГУТА-БАНКОМ (www.telebank.ru). Она предназначена для дистанционного банковского обслуживания частных лиц. Через Систему Телебанк можно оплачивать коммунальные услуги и счета за пользование мобильным телефоном, осуществлять практически любые платежи, а также конвертировать валюту, пополнять пластиковые карточки со счетов в Системе Телебанк и счета в Системе Телебанк с пластиковых карточек.

В основу платежа с помощью мобильного телефона положен тот же принцип, и, кроме того, WAP может использоваться для доступа к WAP- серверу банка, т.е. для мобильного Internet-банкинга.

Платежные Internet-системы

О платежных системах из этой категории уже упоминалось выше. Здесь же они описываются применительно к платежам, осуществляемым клиентами Internet-магазинов.

Оплата с помощью пластиковых карточек

Существует два типа карточек, технологии платежей по которым различаются.

1. Карточка, магнитная полоса или чип которой содержит PIN-код и другие параметры карточки, необходимые для авторизации и доступа к карточному счету для проведения опера-

ций. Таким образом устроены кредитные карты. За рубежом кредитные карты являются признанным и широко распространенным платежным инструментом. В России это средство пока не нашло широкого применения, однако некоторые российские покупатели пользуются карточками международных карточных систем (таких, как Visa, MasterCard, EuroCard и др.) и возможность оплаты товаров кредитной картой поддерживается многими Internet-магазинами. Технология платежа с такой карточки зависит от конкретной системы, но общие моменты будут следующими. Покупатель формирует заказ, после чего магазин выставляет ему счет. Покупатель передает на сервер платежной системы регистрационную информацию своей карточки (PIN-код, дату окончания действия), а магазин — информацию о заказе (номер, сумму). При успешной авторизации карточки сервер обращается к платежному банку системы Internet-платежей, который направляет запрос к банку — эмитенту карточки и переводит средства с карточного счета покупателя на счет магазина, а банк-эмитент переводит средства в расчетный банк Internet-системы. В зависимости от механизма выполнения платежной операции, степени гарантии поступления оплаты продавцу возможен соответствующий спектр организационно-юридических решений. Они определяют ту или иную стоимость выполнения операции.

2. Карточка, на магнитной ленте или чипе которой хранится вся информация о карточке и состоянии счета. Это так называемые “электронные кошельки”. По такому принципу реализованы дебетовые карточки. Их главная особенность — необходимость устройства считывания карт для проведения платежа. Схема проведения платежа в данном случае будет следующей. Покупатель, оформив заказ, получает счет от магазина. Согласно этому счету покупатель, используя устройство считывания карт, переводит средства со своей карточки через сервер системы на счет (карточку) магазина.

Электронные наличные

В отличие от всех вышеперечисленных способов оплаты, в основе которых лежат элементы традиционных платежных инструментов (карточки, счета), концепция электронных наличных

подразумевает использование исключительно электронных инструментов. В качестве платежного средства используются электронные деньги, являющиеся некоторым подобием бумажных денег. Электронная наличность — это бессрочные денежные обязательства на предъявителя, эмитированные банковской или иной структурой в форме цифровых сертификатов, которые могут быть использованы для расчетов через Internet и обеспечиваются обыкновенными денежными средствами в момент предъявления обязательства его эмитенту.

Таким образом, электронные наличные представляют собой файлы с определенным содержанием (номинал, номер, эмитент и т.д.), защищенные электронно-цифровой подписью. Схема проведения платежа обычно следующая.

Покупатель вносит в банк средства и получает на эту сумму электронную наличность (файлы на дискете, через Internet). При оплате покупки покупатель просто пересылает магазину один или несколько файлов с общим номиналом, соответствующим стоимости покупки. Затем эти электронные наличные возвращаются эмитенту и средства переводятся на счет магазина.

При выборе платежной системы учитываются средства платежа (пластиковая карта, чек и т.д.) и тарифы системы. В первую очередь, оценивается их рентабельность. Крайне важен и фактор безопасности платежей. Лучше обращаться к системам, уже зарекомендовавшим себя в качестве надежных. Рекомендуется предоставлять покупателю несколько альтернативных способов оплаты товара.

Наиболее известными и популярными являются системы CyberPlat (12 банков, 8 процессинговых компаний, около 400 тыс. клиентов, 150 магазинов), Assist (5 банков, 2 процессинговые компании, около 150 магазинов), “Золотая корона” (160 банков, более 800 промышленных предприятий и более 7 000 торговых организаций), WebMoney.



Платежные системы WebMoney и E-Gold были подробно описаны в предыдущем разделе.

В табл. 4.2 приведены сведения о зарубежных платежных системах.

Таблица 4.2. Основные зарубежные платежные системы

Название платежной системы	Средство платежа
CheckFree	Кредитные карты
CyberCash	—
DataCash	—
NetCheque	Электронные чеки
NetChex	—
E-Cash	Электронные наличные и смарт-карты (Mondex)
E-Gold	—
Mondex	—
NetCash	Купоны NetCash Coupon

Система логистики

Правильная организация товародвижения является очень важным элементом функционирования Internet-магазина. Эффективность системы логистики оказывает большое влияние на имидж магазина в целом. Раскрутка магазина должна вестись параллельно с развитием сопутствующей инфраструктуры.

Движение товаров в Internet-магазине может быть организовано по схемам “поставщик — покупатель”, “поставщик — склад магазина — покупатель” или одновременно по обеим схемам для различных товаров.

Основным показателем эффективности системы и наиболее критичным для покупателя является время доставки товара покупателю. Оно зависит от наличия товара на складе (у поставщика), места расположения склада (поставщика) и способа доставки.

Таким образом, основные компоненты системы логистики будут следующими:

- снабжение;
- складирование;
- доставка покупателю.

Наиболее предпочтительным является вариант, когда магазин имеет свой склад (еще лучше — несколько складов в разных городах или частях города). Заказ, поступивший от покупателя через Web-сервер в торговую систему, передается на склад магазина,

ближайший к пункту назначения, и оттуда товар отправляется к покупателю. При этом магазин заранее пополняет свои складские запасы. Такая схема обычно реализуется, когда Internet-магазин встроен в сеть крупной структуры или принадлежит самому производителю товаров.

Для магазинов, которые, предлагая широкий ассортимент, работают с многими поставщиками, реализация схемы “поставщик — склад — покупатель” связана с рядом проблем. Главная из них — трудно поддерживать запасы по всей номенклатуре товаров в необходимом количестве. В этом случае используется схема “поставщик — покупатель”, т.е., получив заказ от покупателя, продавец ищет товар у поставщиков, направляет курьера сначала за товаром, а затем к покупателю. Однако этот вариант приемлем, если поставщик расположен не очень далеко и есть уверенность, что у него всегда имеется в наличии необходимый товар. Также эта схема может использоваться для товаров с нерегулярным спросом, которые могут залеживаться на складе.

Способы доставки товаров покупателям

Ниже кратко описаны основные способы доставки товаров покупателям.

Доставка международной курьерской службой

При доставке международной курьерской службой осуществляется предоплата 100% со стороны покупателя.

Доставка собственной службой доставки или профессиональной курьерской службой

Курьерская доставка доступна только в том городе, где располагаются склады Internet-магазина (или поставщики товаров при работе “с колес”). Очевидно, что складское хозяйство, если такое имеется, должно находиться рядом с конечным потребителем. Основные потребители услуг электронной коммерции находятся в крупных городах — Москве, Санкт-Петербурге, Киеве и т.д.

При оформлении заказа покупатель, как правило, указывает свой контактный телефон и адрес. Курьер делает телефонный звонок или отправляет сообщение по электронной почте, чтобы договориться об удобном времени доставки. Сроки доставки заказа собственной службой доставки варьируются от двух часов до двух суток с момента окончания его формирования. Покупатель может оплатить заказ, вручив сумму непосредственно курьеру.

Доставка почтой

В этом случае покупателю выдают бандероль с заказом в почтовом отделении, которое указано в его почтовом адресе. Стоимость доставки в среднем составляет 25% от стоимости заказа, а сроки соответствуют традициям российской почтовой системы, хотя в той же Украине эти сроки могут быть вполне приемлемыми.

Доставка международной почтовой службой

Данный способ доставки используется для отправки товаров за рубеж. Эта служба доставит заказ в течение 10–14 дней после окончания его формирования. Посылка перевозится международной почтой до границы страны, после чего передается национальной почтовой службе. Таким образом, сроки доставки сильно зависят от скорости работы почты в конкретном регионе.

Доставка магистральным транспортом

Этот способ доставки применяется для крупногабаритных грузов (например, мебели) или больших партий товаров. Он наиболее характерен для оптовой торговли, сегмента B2B, взаимодействия производителя с поставщиками и дистрибьюторами, дистрибьюторов с дилерами. Под магистральным транспортом понимается автомобильный, железнодорожный, морской (контейнерные перевозки) и авиационный. Приводить какие-либо цены и сроки доставки для данного варианта сложно. Подобные вопросы решаются в индивидуальном порядке при заключении сделки.

Еще одной важной задачей, которую предстоит решить Internet-магазинам в рамках системы логистики, является возврат товаров, которые по каким-либо причинам не подошли покупателю.

Определять оптимальные снабженческие цепочки и рассчитывать себестоимость может специальная система SCM. Она решает задачи координации, планирования и управления процессами снабжения, производства, складирования и доставки товаров или услуг конечным потребителям.

В следующем разделе описан Web-интерфейс типичного Internet-магазина.

Практические примеры

Рассмотрим Web-интерфейс магазина, предназначенного для продажи книг.

Обратите внимание на рис. 4.10, на котором представлена начальная Web-страница такого магазина.

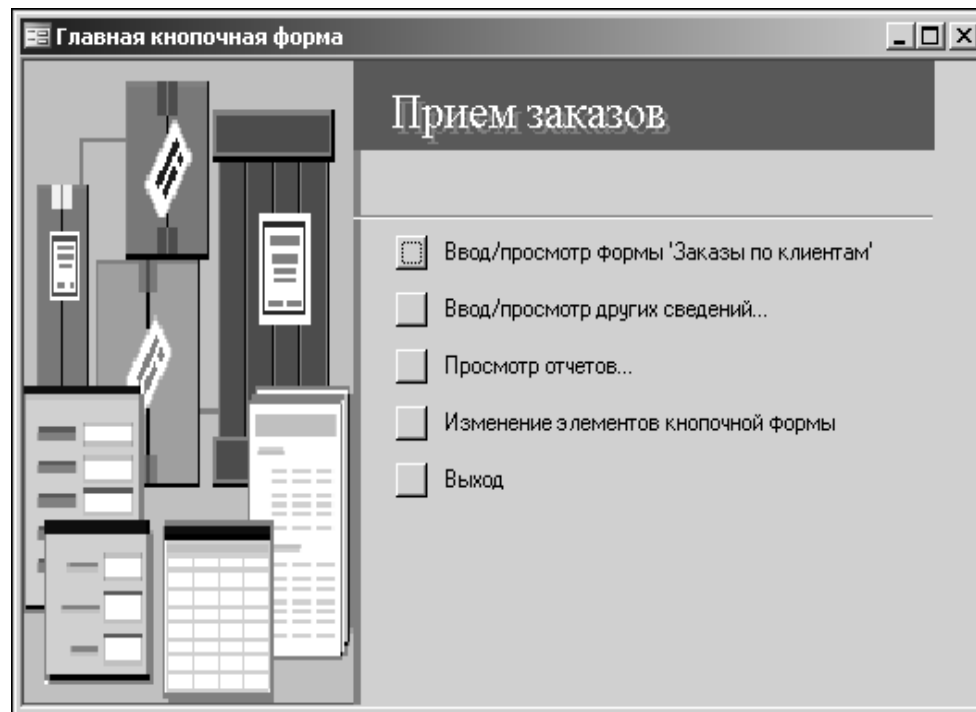


Рис. 4.10. Витрина нашего Internet-магазина


```

        <a style="color:#ffffff" onmouseover=
"javascript:window.status=''"
href="javascript:document.main.action='subscr.php';
document.main.submit();">Go!</a></NOBR>
        <br>
        <a style="color:#ffffff" onmouseover=
"javascript:window.status=''" href=
"javascript:document.main.action='unsubscr.php';
document.main.submit();"><NOBR>&nbsp;Отменить
подписку</NOBR></a>
    </p>
</td>
    <td width=30 align=left valign=top background=
cornel.gif>
        
    </td>
<td width=630>
    <table border=0 width=630 cellpadding=1 cellspacing=5
bgcolor="#ffffff"><tr><td bgcolor="#99bbaa">
<!-- A B O U T -->
    <table class=about border="0" width="100%" cellpadding=5
bgcolor="#ffffff">
        <tr>
            <td width="100%">
                <div class=header>Мы рады приветствовать Вас на нашем
сайте!</div>
                <p align="justify">
                    <u>&#147;Название фирмы&#148;</u> занимается
реализацией книг компьютерной направленности.
                    Наши книги Вы можете приобрести традиционным
способом - лично, посетив наш офис. Кроме того,
                    выбранные Вами книги могут быть высланы Вам по
почте или доставлены курьером (по Киеву).
                </p>
                <p align="justify">
                    Существующие системы скидок, резервирования и
заказа книг достаточно гибки, удобны и,
                    на наш взгляд, выгодны.
                    Более подробно об условиях покупки Вы можете
ознакомиться в разделе &#147;<a
href="service.htm"><u>Услуги</u></a>&#148;
                </p>
                <p align="justify">
                    Все книги, представленные в нашем каталоге, можно
приобрести с <u>9.00 до 20.00</u> каждый день,
                    кроме воскресенья,</u> по адресу: <u>Кацапетовка,
Кривоколенный переулок, 50.</u>
                </p>
                <p align="justify">
                    Дополнительную информацию Вы можете получить по
телефону <u>(044) 221-23-32</u> или

```

```

    по адресу <a
href="mailto:sasha@test.com.ua"><u>sasha@test.com.ua</u></a>
    </p>
    </td>
    </tr>
</table>
<!-- N E W S -->
    <table border="0" width=620 cellpadding=0 cellspacing=5
bgcolor="#ffffff">
    <tr>
    <td background=2.gif><img src=spacer.gif width=400
height=50></td>
    <td align=center valign=bottom class=header back-
ground=1.gif>&nbsp;&nbsp;&nbsp;Новости:&nbsp;&nbsp;&nbsp;<br>
    <img src=spacer.gif width=120 height=1>
    </td>
    </tr>
    <tr>
    <td colspan=2 class=news>
    <p align="justify">
    <b>01.11.2004</b> &nbsp;&nbsp;&nbsp;150; Сайт находится в
стадии тестирования. Большая просьба к посетителям сайта
сообщать
    обо всех замеченных ошибках и погрешностях в его
работе. Приветствуются пожелания по улучшению работы сайта
по адресу <a
href="mailto:sasha@test.com.ua"><u>sasha@test.com.ua</u>.</a>
    </p>
    </td>
    </tr>
</table>
<!-- N O V E L T Y -->
    <table border="0" width=620 cellpadding=0 cellspac-
ing=5 bgcolor="#ffffff">
    <tr>
    <td background=2.gif><img src=spacer.gif width=400
height=50></td>
    <td align=center valign=bottom class=header back-
ground=1.gif>&nbsp;&nbsp;&nbsp;Наши новинки:&nbsp;&nbsp;&nbsp;<br>
    <img src=spacer.gif width=120 height=1>
    </td>
    </tr>

    <tr>
    <td colspan=2>
    <!-- 1 -->
    <table class=novelty border=0 width=100%
cellpadding=0 cellspacing=5>
    <tr>

```

```

<td>
  <p align="center">
    <BR>
    &quot;Тем, кто хочет похудеть&quot;<BR>
    Автор: Остап Голодуха<BR>
    <NOBR>Издательство: &quot;Камбала
Сияющая&quot;</NOBR></p>
  </td>
  <td valign="top">
    <p align="justify">Остап Голодуха,
известный нашим
                                читателям по таким
бестселлерам, как &quot;Мое
                                водколечение&quot;, <a
href="book1.htm">&quot;Исцели себя там&quot;</a>, &quot;В
                                здоровом деле - здоровый
ух&quot; и многих других,
                                порадовал нас своим новым
произведением – &quot;Тем,
                                кто хочет похудеть&quot;.
В книге изложен и обобщен
                                богатейший материал, который
дает нам сама жизнь.
                                Как утверждает автор, ему было
чрезвычайно
                                интересно работать над книгой,
ибо наша
                                действительность ярчайшими
примерами
                                подтверждала его самые смелые
гипотезы,
                                высказанные еще много лет
назад. Пришло время
                                подвести определенные
итоги.</p>
                                <table class=novelty border=0
width=100%>
                                  <tr>
                                    <td width="79%"></td>
                                    <td width="21%" nowrap><p
align="justify"><a
href="book1.htm">Подробнее&gt;&gt;</a></p></td>
                                  </tr>
                                  <tr>
                                    <td><p
align="justify">Формат: 184x208, стр.140 </td>
                                    <td nowrap><p
align="justify">Цена: 145 грн.</td>
                                  </tr>
                                </table>

```



```

        <hr>
        </td>
        </tr>
    </table>
    <!-- /1 -->
    <!-- 2 -->
    <table class=novelty border=0 width=100% cellpadding=0
cellspacing=5>
        <tr>
            <td>
                <p align="center">
                    <BR>
                    &quot;Тем, кто хочет похудеть&quot;<BR>
                    Автор: Остап Голодуха<BR>
                    <NOBR>Издательство: &quot;Камбала
Сияющая&quot;</NOBR></p>
                </td>
                <td valign="top">
                    <p align="justify">
Остап Голодуха, известный нашим
                                читателям по таким
бестселлерам, как &quot;Мое
                                водколечение&quot;, <a
href="book1.htm">&quot;Исцели себя там&quot;</a>, &quot;
                                В здоровом деле - здоровый
ух&quot; и многих других,
                                порадовал нас своим новым
произведением - &quot;Тем,
                                кто хочет похудеть&quot;.
В книге изложен и обобщен
                                богатейший материал, который
дает нам сама жизнь.
                                Как утверждает автор, ему было
чрезвычайно
                                интересно работать над книгой,
ибо наша
                                действительность ярчайшими
примерами
                                подтверждала его самые смелые
гипотезы,
                                высказанные еще много лет
назад. Пришло время
                                подвести определенные
итоги.</p>
                                <table class=novelty border=0
width=100%>
                                    <tr>
                                        <td width="79%"></td>
                                        <td width="21%" nowrap><p
align="justify"><a

```

```

href="book1.htm">Подробнее&gt;&gt;</a></p></td>
</tr>
<tr>
<td><p
align="justify">Формат: 184x208, стр.140 </td>
<td nowrap><p
align="justify">Цена: 145 грн.</td>
</tr>
</table>
<hr>
</td>
</tr>
</table>
</table>
<!-- /2 -->
</td>
</tr>
</table>
</td></tr></table>
</td>
</tr>
<tr>
<td colspan=2 width=300 align=left valign=center></td>
<td width=500 align=left></td>
</tr>
</table>

<MAP NAME="map1">
<AREA HREF="MENU.gif" ALT="Направо пойдешь" SHAPE=RECT
COORDS="40, 120, 130, 130">
</map>
</form>
</body>
</html>

```

Как видите, данный код реализует Web-интерфейс стандартного Internet-магазина, включающего баннеры и регистрацию в рейтинговой системе.

На рис. 4.11 представлен каталог книг Internet-магазина, включающий две единицы товаров.

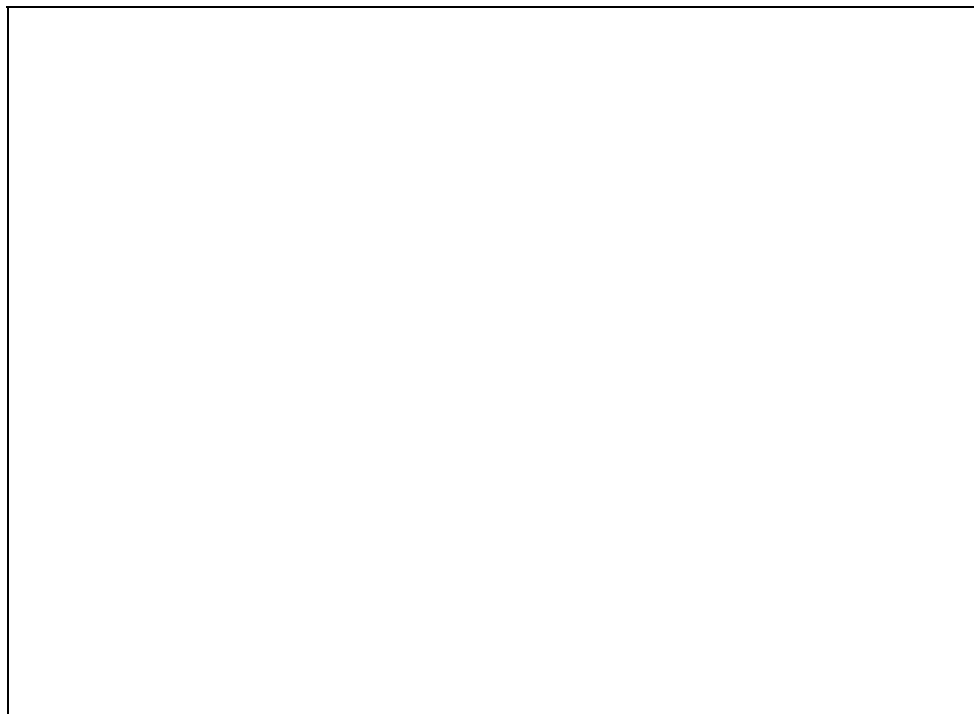


Рис. 4.11. Так выглядит каталог нашего Internet-магазина, включающий рекламные баннеры

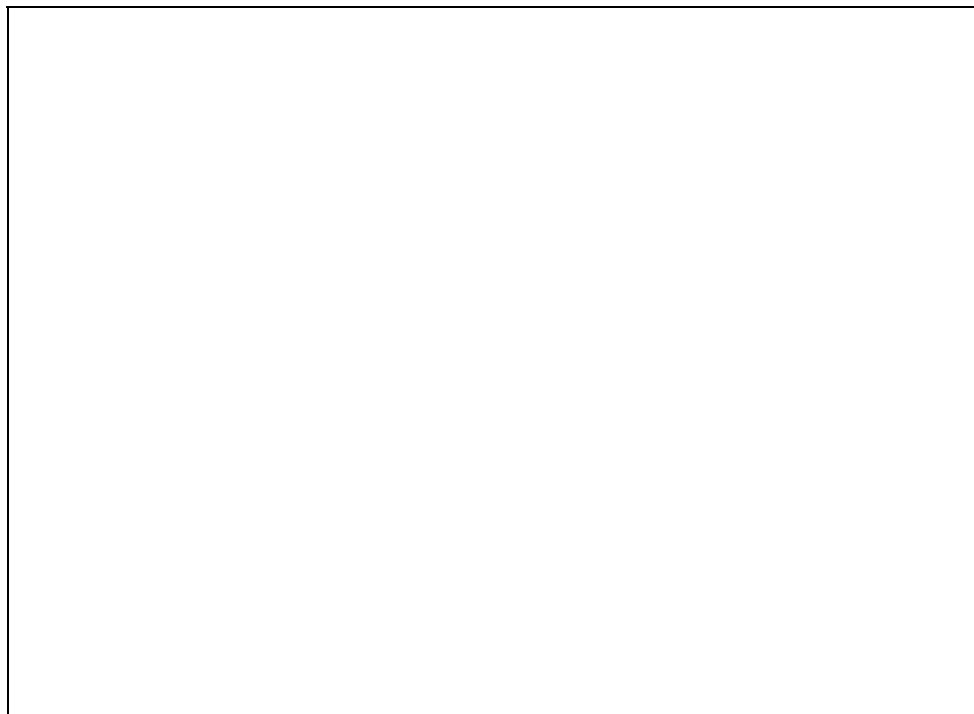


Рис. 4.12. С помощью этого бланка заказа можно заказать книги и оперативно посчитать сумму заказа с учетом скидок


```

<table border=0 width=630 cellpadding=1 cellspacing=5
bgcolor="#ffffff"><tr><td bgcolor="#99bbaa">
<table border=0 width=620 cellpadding=5 cellspacing=5
bgcolor="#ffffff"><tr><td class=header>
    Ваш заказ
</td></tr></table>
<table border=0 width=620 cellpadding=5 cellspacing=5
bgcolor="#ffffff">
    <tr><td class=about>
        Вы можете очистить Вашу корзину полностью (команда
"Очистить корзину") или
        изменить количество заказанных экземпляров книг. Для
изменения количества заказанных экземпляров
        следует указать нужное число в графе "Количество".
        <br>
        Для удаления из корзины определенной книги в этой графе
следует поставить "0".
        <br>
        После внесения всех изменений необходимо выполнить
команду "Пересчитать".
    </td></tr>
    <tr><td>
        <NOBR>Выберите тип заказа&nbsp;<select class=tttext
size=1 name=id_order_type>
            <option value=1>По почте</option>
            <option value=2>Курьером</option>
            <option value=3>Резервирование на складе</option>
        </select></NOBR>
    </td></tr></table>
<table border=0 width=620 cellpadding=0 cellspacing=0
bgcolor="#ffffff">
    <tr>
        <td width=1%>&nbsp;&nbsp;&nbsp;</td>
        <td width=1% class=header>Название</td>
        <td width=1%>&nbsp;&nbsp;&nbsp;</td>
        <td width=1% class=header>Автор</td>
        <td width=1%>&nbsp;&nbsp;&nbsp;</td>
        <td width=1% class=header>Количество</td>
        <td width=1%>&nbsp;&nbsp;&nbsp;</td>
        <td width=1% class=header>Цена</td>
        <td width=99%></td>
    </tr>
    <tr>
        <td colspan=9><hr></td>
    </tr>
    <tr>
        <td></td>
        <td nowrap class=tttext>Книга №1</td>
        <td></td>
        <td nowrap class=tttext>Автор №1</td>
        <td></td>
        <td><input type=text class=tttext size=3
name="bid1" value="1"></td>

```



```

">3</a>&nbsp;&nbsp; 
    <a onmouseover="javascript:window.status='"
href="javascript:document.catalog.action='catalog.php';
check_category(0, 1); docu-
ment.catalog.submit ();">Еще&gt;&gt;</a>
    </div>
    </td></tr>
</table>
<!-- C A T A L O G -->
<table border=0 width=620 cellpadding=0 cellspacing=5
bgcolor="#ffffff">
    <tr class=header>
        <td width=1%>Наименование</td>
        <td width=1%>&nbsp;&nbsp;&nbsp;</td>
        <td width=1%>Автор</td>
        <td width=1%>&nbsp;&nbsp;&nbsp;</td>
        <td width=1%>Издательство</td>
        <td width=1%>&nbsp;&nbsp;&nbsp;</td>
        <td width=1%>Цена</td>
        <td width=1%>&nbsp;&nbsp;&nbsp;</td>
        <td width=1%>&nbsp;&nbsp;&nbsp;</td>
        <td width=99%>&nbsp;&nbsp;&nbsp;</td>
    </tr>
    <tr>
        <td colspan=10><hr></td>
    </tr>
    <tr class=books>
        <td width=1% nowrap>Книга №1</td>
        <td width=1%>&nbsp;&nbsp;&nbsp;</td>
        <td width=1% nowrap>Автор №1</td>
        <td width=1%>&nbsp;&nbsp;&nbsp;</td>
        <td width=1% nowrap>Вильямс</td>
        <td width=1%>&nbsp;&nbsp;&nbsp;</td>
        <td width=1% nowrap>1.00</td>
        <td width=1%>&nbsp;&nbsp;&nbsp;</td>
        <td width=1%><a href=add2basket.php?id_book=1><img
border=0 src=basket.gif alt="Добавить в корзину"
width="20"></a></td>
        <td width=99% nowrap>&nbsp;&nbsp;&nbsp;</td>
    </tr>
    <tr class=books>
        <td width=1% nowrap>Книга №2</td>
        <td width=1%>&nbsp;&nbsp;&nbsp;</td>
        <td width=1% nowrap>Автор №2</td>
        <td width=1%>&nbsp;&nbsp;&nbsp;</td>
        <td width=1% nowrap>Диалектика</td>
        <td width=1%>&nbsp;&nbsp;&nbsp;</td>
        <td width=1% nowrap>234.00</td>
        <td width=1%>&nbsp;&nbsp;&nbsp;</td>
        <td width=1%><a href=add2basket.php?id_book=2>
<img border=0 src=basket.gif alt="Добавить в корзину"
width="20"></a></td>
        <td width=99% nowrap>&nbsp;&nbsp;&nbsp;</td>

```

```

</tr>
</table>
</td></tr></table>
</td>
</tr>
<tr>
  <td colspan=2 width=300 align=left valign=center></td>
  <td width=500 align=left></td>
</tr>
</table>
</form>
</body>
</html>

```

На этом рассмотрение практических примеров завершено. Автор выражает надежду на то, что читатели книги сами смогут превратить эти наработки в полнофункциональный Internet-магазин.

Выводы

Эта глава представляет собой “ядро” всей книги, включающее описание основных видов коммерческой деятельности в Internet. Особое внимание уделяется следующим вопросам:

- работа электронных бирж (на примере FOREX) и казино;
- платежные системы в Internet (на примере WebMoney и E-Gold);
- структура Internet-магазина;
- практический пример разработки Internet-магазина.

Следующая глава посвящена юридическим аспектам коммерческой деятельности в Internet.