



Ты помнишь, как всё начиналось...

Становление индустрии платежных карт в Украине

Вот и окончился 2011 год, богатый знаменательными для банковской системы Украины датами, в числе которых 15-летие введения гривны, 20-летие подписания украинскими банками первых договоров с международными платежными системами (МПС) и 15-летие выпуска украинскими банками первых пластиковых карт MasterCard и Visa.

С осени 1996 года украинские банки начали массовую эмиссию карт МПС в Украине. С этого времени началось становление украинского рынка платежных карт. Рынок динамично рос и сегодня достиг порога зрелости¹, за которым переход на качественно новые уровни развития.

Успешному движению вперед помогает знание истории, и мы начинаем публиковать интервью с людьми, стоявшими у истоков украинского рынка пластиковых карт. Для этого мы обращаемся к пионерам этого рынка с просьбой ответить на вопросы:

- как начиналось и проходило становление рынка;
- с какими сложностями пришлось столкнуться;
- что стало катализатором, а что тормозило развитие рынка;
- что было достигнуто;
- каковы дальнейшие перспективы.

Мы признательны тем, кто уже ответил на наши вопросы. И приглашаем всех, кто запускал первые карточные проекты, внедрял банковские услуги на основе платежных карт, создавал эквайринговую инфраструктуру, процессинговые центры, разрабатывал и поставлял карточки, ПО, оборудование, обеспечивал безопасность, правовые основы и технологическую поддержку карточного бизнеса, принять участие в создании летописи платёжных карт в Украине и поделиться с нашими читателями своими воспоминаниями, опытом и взглядами на будущее развитие индустрии в следующих номерах журнала ФУЭТЕ.



Евгений Плотица

Заместитель председателя совета директоров
АО "Дельта банк"

Преыдущие места работы: банк "Аваль", VISA,
Укрсоцбанк, Правэкс-Банк

но и этот банковский инструмент позволял свободно пересекать границу с деньгами.

Я работал в банке "Аваль" с 1993 года. В 1994 году банком было принято решение внедрять карточные технологии. Мы пытались вступить в платёжные системы. Естественно, мы ездили в Лондон, в представительство Visa, и в Польшу, где тогда было региональное представительство MasterCard. Но нам везде дали "от ворот поворот" - банк маленький, фактически новый. Год банку - по меркам тех времён это было очень мало. И мы поняли, что единственный вариант зайти на этот рынок - это коллективный заход вместе с государством. Тогда и возникла идея

■ Все начиналось со становления розничного обслуживания в 1992-94 годах, когда банки начали открывать для себя этот рынок. Почему карточки? Наверное, потому что это было мод-

¹ Количественные показатели состояния украинского рынка платежных карт см. на стр. 16-18.

организовать поездку в Лондон во главе с Национальным банком. Мы понимали что прорвавшись в одну из МПС, мы сможем получить разрешение и от второй. Что, собственно, и было сделано.

В эту поездку попали, если я правильно помню, представители 7 банков: Нацбанк (Виктор Кравец), "Аваль" (Игорь Слободской и я, самый юный в этой поездке), ПриватБанк (Вячеслав Козесон и, по-моему, Вадим Ковалёв), Ощадбанк, Укрсоцбанк (Евгений Колотилов), Украина (Александр Новиков), Градобанк (Виктор Калюжный).

Два банка в Украине к этому моменту уже были членами международных платёжных систем. Это банки "Инко" и "Видрождення", в которых этим направлением руководили Андрей Поддерегин и Владимир Гирис соответственно². Банк "Инко" вступал в платёжную систему осознанно - они подавали заявки и делали всё необходимое для вступления. А банк "Видрождення", условно говоря, был принят за компанию. В банке "Видрождення" планировали развивать это направление, но, к сожалению, не успели - он был принуждён к ликвидации.

Первый эквайринг - обслуживание торговых точек - запустил банк "Инко". Фактически перед своим крахом они построили процессинг. Он находился в Киеве на бульваре Дружбы народов (там, где сейчас находится Кредитпромбанк).

Первую карточку эмитировал банк "Украина". Выдали её в официальной обстановке Виктору Ющенко. С этой карточкой смешная история получилась: один деловой журнал опубликовал все данные карточки и, я думаю, Ющенко не успел ею воспользоваться - очень скоро она была заблокирована.

Потом, в сентябре 1996 года, свои первые карты выпустили ПриватБанк и "Аваль". Первоначально лидером рынка по эмиссии какое-то время был ПУМБ, который построил свой процессинг.

Но потом всё поменялось. Когда начали ставить банкоматы, лидерами установки стали "Аваль" и ПриватБанк. Приват развивал сети на предприятиях: на заводе вы ставите банкомат и переводите весь завод на зарплатный проект. Один банкомат - одна зарплата: уже хорошо. "Аваль" развивал публичные сети, что впоследствии стало стандартом по рынку. Все банки стали обращать внимание, что публичная сеть работает лучше. Это более затратно, так как нужно сначала поставить банкомат, а потом привлекать клиентов. ("Аваль" ставил банкоматы в гастрономах и других местах массового скопления клиентов, где люди их видели). Зато потом, поставив сеть, можно "захватить" город. Этот более

дорогой путь оказался более эффективным - клиенты стали приходить в банк, быстрее откликаться. Мы часто выигрывали тендеры.

У нас в "Авале" на тот момент была замечательная идея - мы сделали все тарифы по Украине одинаковыми. У ПриватБанка было иначе - в Днепропетровской области были одни тарифы, в Донецкой - другие, в Киевской - третьи. А потом все поняли, что тендеры, особенно в международных компаниях, выигрывают те, у кого тарифы одинаковые. И все перешли на эту систему тарификации.

В 1997 году "Аваль" вместе с Укрэксимбанком, в котором этим направлением руководил Владимир Гирис, построили процессинговый центр (UPC). Туда вошли инвестициями банк "Аваль", компания "КартПей" и акционеры Konts.

Таким образом, "Аваль" был ориентирован на построение инфраструктуры рынка, массовость, чтобы снизить себестоимость транзакции. Этого, собственно, банк и добился. Доступ к инфраструктуре стал публичным, и многие банки стали подключаться к этому бизнесу. Несмотря на его дороговизну, вступление в бизнес стало недорогим мероприятием. К этому моменту мы установили пониженную ставку комиссии domestic interchange. Подписывали документ Вадим Ковалёв (ПриватБанк), Андрей Поддерегин (Проминвестбанк) и я ("Аваль").

В 1999 году мы создали Ассоциацию ЕМА (Украинская межбанковская ассоциация членов платёжных систем). Её директор, Александр Карпов, бывший сотрудник банка "Аваль".

"Аваль" серьёзно вкладывался в развитие инфраструктуры карточного бизнеса. В результате было эмитировано очень много карт, были достигнуты высокие показатели уровня проникновения карт и количества банкоматов на душу населения. Мы снизили банкоматный интерчейндж и повысили торговый интерчейндж, что должно было привести к массовому пользованию банкоматами среди людей, стимулированию банков к эмиссии карт и получению прибыли от торговых операций. Это сработало лет за 10. Сейчас, конечно, всё нужно пересматривать и менять.

Много изменений было сделано в валютном законодательстве. Мы придумали счёт 2625, убеждали Нацбанк ввести его. В этом тоже участвовали Владимир Гирис, Андрей Поддерегин, Сергей Наумов и я. Чтобы ввести этот счёт, были выпущены, по договорённости с Нацбанком, специальные инструкции, которые позволяли нам урегулировать нюансы законодательства о валютном регулировании 93 года, связанные с валютным контролем. Таким образом, стало возможным покупать валюту для покрытия под списания IC Visa и MasterCard.

² Прим. ред. - банки "Инко" и "Видрождення" получили статус членов МПС в 1992 году.

Всё это было сделано до 1998 года. Участвовали в этом всегда одни и те же люди. Нельзя не вспомнить также Галину Владимировну Юрчук. В своё время она работала в Градобанке, занималась эквайрингом. Когда она перешла работать в НБУ, у нас наконец-то появился диалог с Нацбанком. Галина Владимировна всё понимала в деталях. Сейчас уже больше людей в НБУ понимает проблематику - регулирование, отчётность, а тогда это было редкостью.

■ Основная сложность на первых этапах состояла в полном отсутствии информации. За границей, в Европе, молодые украинские банки мало кто хотел видеть. Все, что нужно было для работы, можно было найти в Москве. Когда в Украине ещё ничего не было, в России существовало несколько процессинговых компаний, в том числе компания UCS (бывший Интуристторг). У них были знания. И мы оббивали пороги банков, чтобы почитать договора. Сначала мы работали с российским Кредобанком, потом, после его ухода с рынка, с Менатепом. "Аваль" и Приватбанк были агентами одного и того же банка, и в то время мы встречались в коридорах Менатеп. Потом "Аваль" стал агентом банка "Инко", ещё позже нас приняли с платёжную систему.

Мы с Ковалёвым встречались у Поддерегина в банке "Инко", который заставил другие банки

работать через него, несмотря на то, что "Инко" к тому моменту уже был в тяжёлом финансовом состоянии.

■ Безусловно, катализаторами развития рынка платёжных карт в Украине были руководители банков, которые понимали необходимость развития: Шпиг Ф. И., Слободской И.С. - "Аваль"; Тигипко С.Л., Козесон В. В., Ковалев В. Л. - ПриватБанк; Колотилов Е. Л. - Укрсоцбанк; Кравец В.М. - НБУ; Калюжный В., Наумов С. - Градобанк; Попов Э.- "Украина"; Новиков А. Н. - Укринбанк; Крючков Б. - ПУМБ. Ну и конечно, Гирис В.А. - "Видродження", Поддерегин А. - "Инко" и Шараевский В.Н. - "КартПей" и UPC.

Боюсь, что кого-то я все-таки пропустил, но 17 лет это много!

■ За эти годы была построена одна из самых больших в Восточной Европе инфраструктур по приему карт и совершению платежей с использованием карт.

■ Сейчас уже не столь актуален рынок карт, сколько рынок безналичных платежей. Это новый виток, который приближает нас к электронному обществу. Новые технологии диктуют свои условия рынку, и происходит смена лидеров. Возможно, на это уйдут еще десятки лет, но, даже без помощи государства, банки меняют и совершенствуют технологии платежей, делая их проще и быстрее.



Александр Карпов

Директор Украинской межбанковской ассоциации членов платёжных систем "ЕМА"

Предыдущее место работы: банк "Аваль"

■ Над внедрением карточных платежей я работаю с марта 1995 года - я был тогда специалистом по маркетингу в составе вновь созданного отдела электронных средств расчета АППБ "Аваль".

Платёжные карты в Украине начинались с агентских схем по эквайрингу и эмиссии, через московские банки (Менатеп, Кредобанк). Эти и другие российские банки и компании (в частнос-

ти, UCS) имели прямые договора с украинскими торговцами на прием карт и зачисляли вырубку в валюте. Первыми шагами были трехсторонние договора, по которым Аваль находил торговцев и инкассировал слипы, а также распространял карты VISA, эмитированные Менатепом и рядом других (швейцарских) банков.

По договору с банком "Оптимум", было приобретено право на эмиссию/эквайринг чиповых карт соответствующей международной (российско-израильской) платёжной системы и начат зарплатный проект в "Авале". Параллельно проводились переговоры с торговцами, которые принимали карты Visa и Eurocard, на установку POS-терминалов и прием карт банка "Оптимум", которые продолжались до момента, когда "Аваль" стал членом Visa и Eurocard/MasterCard и начал устанавливать собственные POS-терминалы.

В 1996 году украинские банки "второй волны" начали массово вступать в MasterCard и Visa (к "первой" относились банки "Инко", "Видроджен-

ня", "Перкомбанк" и "Украина"). В итоге, в 1997 году начались первые массовые зарплатные проекты на СП (совместных предприятиях), работающих в Украине. Первыми клиентами - зарплатниками "Авалы" были УМС и Кока-Кола. На завод Кока-Кола, находящийся в 50 км от Киева, первые месяцы приходилось возить своеобразный кассовый узел: наличку, POS-терминалы и двух кассиров. Один из первых зарплатных банкоматов был установлен именно на этом заводе.

В то же время, между украинскими банками, российскими банками и компанией UCS продолжалась борьба за передел и развитие рынка эквайринга. "Москвичи" не хотели даром уходить с украинского рынка и даже пытались продать свои договора украинским банкам. Однов-

ременно между "Авалем" и ПриватБанком началась активная конкуренция на эквайринговом рынке, продолжающаяся до сих пор.

За время работы в банке "Аваль" мне довелось участвовать в создании эквайринговой сети, запуске кобренда с УМС, заниматься поддержкой зарплатных проектов и развитием программы спонсорства ассоциатов и аффилиатов.

В декабре 1998 года, когда банки приняли решение создать Ассоциацию членов Eurora, мне было предложено возглавить проект. 19 марта 1999 года шесть банков подписали Учредительный Договор и Устав, который 29 апреля 1999 года был зарегистрирован Печерской районной администрацией г. Киева. Но это уже другая история...



Маргарита Ладыженская

Заместитель председателя правления
АКБ "Индустриалбанк"

Предыдущее место работы: ПУМБ

■ В середине 90-х Ощадбанк запустил первый карточный проект на Харцызском трубном заводе (Донецкая область). Это был аналог зарплатного проекта на локальной чиповой карточке (пока без банкоматов). Этим проектом занималась Любовь Деревянко.

ПУМБ и некоторые другие банки в это время продавали своим VIP-клиентам карты VISA, эмитированные западными банками. Срок изготовления и доставки таких карточек составлял от 1 месяца и больше. Кредитный лимит доходил до 100 тыс. долларов. Использовать эти карты в Украине было негде, поэтому их брали для зарубежных поездок.

В 1995-1996 годах ПУМБ, "Аваль" и Приват-Банк покупают софт для процессинга и занимаются подготовкой к эмиссии и эквайрингу.

В конце 1996 года ПУМБ запускает первые зарплатные проекты в несколько десятков ты-

сяч карт на Горловском Стироле и Азовстали, расставляет банкоматы на предприятиях. Одновременно начинается работа с торговцами для установки импринтеров и POS-терминалов.

■ Поначалу в дни выплаты зарплаты сотрудники банка дежурили возле каждого банкомата и обучали рабочих пользоваться банкоматами. Были очереди, люди были недовольны, так как все новое непонятно. Для убеждения в преимуществах карточки приходилось рассказывать о том, что на карточке можно делать "заначки от жены", не волноваться, что украдут кошелек и т.п. Через 2-3 месяца все становилось на свои места, страх перед новым проходил, и люди уже спокойно приходили к банкомату и снимали нужную сумму, зная, что завтра можно снять еще.

Задачей следующего этапа было убедить людей расплачиваться карточкой. Полностью эта задача не решена до сих пор. Хотя, конечно, уже очень многие научились пользоваться картой в торговой сети. Надеюсь, что ЕВРО 2012 значительно изменит ситуацию с безналичными расчетами.

■ Если не случится никаких катаклизмов, то это рынок бездонный. Думаю, что в перспективе на смену пластиковым картам придут другие платежные средства (мобильные телефоны, бесконтактные платежи...). Исчезнут банкоматы в нынешнем виде. Но в ближайшие 2-3 года карточки будут основным средством платежа (после кэша, конечно).



Любовь Деревянко

Места работы: Ощадбанк, ВаБанк,
Банк Петрокоммерц, MasterCard Europe

Значительную долю в моей трудовой деятельности составляет работа в Ощадном банке. Затем несколько лет я работала в ВаБанке, затем в Банке Петрокоммерц (заместителем председателя правления) и наконец, главой представительства MasterCard Europe в Украине.

■ Во-первых, я хочу поздравить всех участников этого движения в Украине. Пожелать им реализации всех замечательных идей и проектов.

Мой путь с технологиями, использующими платежные карты, начался с 1992 года. Я работала управляющей Харьковского отделения Сбербанка³ (Донецкая область). В те годы это был основной банк по обслуживанию физлиц. Кроме того, учитывая специфику региона, где вся угольная промышленность перечисляла заработную плату на сберкнижки, вопрос автоматизации процессов зачисления денег, выдачи вкладов и последующего контроля вкладных операций, стоял очень остро. В городе, где было 70 тыс. жителей, было выпущено 30 тыс. карточек, установлены два первых банкомата, несколько точек по приему карт в торговой сети, начата проработка оплаты коммунальных платежей с помощью платежной карты.

В 1997 году Ощадный банк Украины принял решение о создании в структуре банка подразделения по развитию платежных карт, и я возглавила это направление. Мы приступили к построению и созданию технологии для работы

платежных карт банка на основе международных платежных систем (получение членства, процессинг, внутрибанковские правила и процедуры, обучение персонала и т.д.).

■ Главные сложности при внедрении карточных проектов состояли в том, что в рамках достаточно консервативной и зарегламентированной банковской структуры приходилось строить новый бизнес в условиях, когда официальная нормативная база запаздывала на шаг от реального появления услуг на рынке.

От банков требовались серьезные инвестиции для программных и аппаратных составляющих, построения банкоматных и POS-сетей.

Требовалась терпеливая и кропотливая работа как среди клиентов банка, так и внутри банковских структур по разъяснению всех преимуществ платежных карт.

■ Катализатором рынка, безусловно, была и остаётся конкуренция между банками за клиента. Тормозом - отсутствие у населения культуры безналичных расчетов в какой-либо форме, слабая поддержка (нормативная, финансовая, регулирующая) со стороны государства столь выгодного и прогрессивного направления.

На самом деле, разумная и последовательная поддержка со стороны государства могла бы обеспечить оптимальное по затратам (а значит, удешевить услуги) и оперативное по реализации построение системы безналичных расчетов в стране.

В начальном периоде значительным тормозом была ограниченность финансовых возможностей украинских банков.

■ Я горжусь тем, что была участником процесса развития платежных карт в Украине, и хочу констатировать, что за эти годы банковские платежные карты прочно вошли в жизнь, стали обычным банковским инструментом для украинцев. Это огромное достижение всех специалистов, причастных к этому бизнесу: банков, платежных систем, процессингов, компаний - поставщиков программных и технических средств, СМИ и т.д. На сегодня в стране создан фундамент для функционирования банковских платежных карт.

■ Будущее этого рынка - это многогранный творческий процесс - развитие новых и усовершенствования существующих продуктов и услуг как с использованием платежных карт, так и других альтернативных каналов и инструментов.

³ теперь Ощадбанк - прим ред.

Карточке в Украине еще предстоит стать массовым платежным средством, реализовать свою главную функцию.

Еще предстоит реализовать все преимущества карточки как краткосрочного кредитного инструмента.



Андрей Аушев

Председатель правления
ЧАО "Украинская финансовая сеть"

Предыдущие места работы:
банк "Украина", UPC

■ В 1994 году, когда все начиналось, я работал в банке "Украина" - занимался дорожными чеками (Thomas Cook, American Express и т.д.) и внедрением платёжных карточек. В нашем банке тогда задумались над тем, как сделать более доступными карточные сервисы, руководителем этого направления был Эдуард Попов. Мы знали, что такое кредитные карточки, потому что они были везде в Европе. Но мы не знали, что такое дебетовые карточки.

Параллельно шли карточные проекты в банке "Инко" - у них была локальная карточка, совместная с московским банком.

Тогда на одной из выставок (возможно, Cartes) мы познакомились со специалистами из латвийского процессингового центра BankServiss, посмотрели их технологию, которая показалась нам не очень сложной и доступной с финансовой точки зрения. Они работали с карточками уже несколько лет, всё понятно излагали на русском языке, всё нам доступно объяснили. И банк "Украина" пошел по пути заключения договора на процессинговые услуги через центр BankServiss. В 1995 году мы уже работали, купив технологию KCS.

Была ещё параллель - ПриватБанк начинал в то же время, что и банк "Украина". Я точно помню: когда региональный менеджер Europa Int. Карин Янсен узнала, что ПриватБанк вот-вот должен запустить проект с платежной картой

Украинский рынок платежных карт, как часть мирового и европейского рынка коммерции, и в будущем будет обогащаться всеми достижениями стремительно развивающегося мирового рынка платежных средств.

Visa, то буквально за 2 недели все разрешительные документы в MasterCard были сделаны - и мы запустились (а до этого наш проект как-то долго шел, с трудом). И по факту именно банк "Украина" официально выпустил первую международную карту в сентябре 1996 года. А уже меньше чем через месяц и ПриватБанк начал выпуск карт Visa.

Тогда еще Виктор Ющенко был председателем правления Национального банка и ему была эмитирована карта под номером ...01. На презентацию Карин Янсен привезла ему в подарок большую фотографию карты. Эта фотография получилась в прессе настолько большой, что номер карты читался очень легко, и по ней сразу пошли транзакции. Но тогда об этом никто не думал, и понятия контроля фрода никакого не было. Впервые с фродом мы столкнулись именно по этой карте.

Осенью 1996 года запустил карточный бизнес "Аваль", на том же самом решении KCS, по той же самой схеме. И тогда уже возникла идея создать третий процессор - UPC (Украинский процессинговый центр). Владимир Шараевский пригласил меня, и я подумал - вот, здорово, это интересно. И мы перешли фактически на пустое место. Потом начали оформлять все документы и совместно с банком "Аваль" создавали процессинговый центр.

Любой третий процессор всегда должен быть с банком-лидером. По-другому его создать нельзя (то же самое было позднее с процессинговым центром UFN, мы создавали его с Родовид Банком).

В апреле 1997 года UPC был зарегистрирован. Клиентом UPC уже был "Аваль", потом клиентами стали Укрэксимбанк, Ощадбанк, "Финансы и Кредит", УкрСиббанк и другие банки. В 1998-1999 годах - стремительный рост рынка, фактически за счет зарплатных проектов. В 1999 году была сделана ставка на расширение банкоматной сети, "Аваль" очень быстро наращивал свою банкоматную сеть. И каждый год в UPC было удвоение, даже утроение показателей.

■ Далее рынок развивался, банки подрастали, некоторым захотелось уйти на собственные "технологические хлеба". Купив процессинговые решения, ушли из UPC Банк "Финансы и Кредит", Укрэксимбанк, УкрСиббанк... Это был естественный и стремительный рост больших банков.

Я помню, как мы новый 2000 год праздновали прямо на рабочем месте (проблема "трех нулей", 2000), как звонили в Visa. А они видят на мониторе часовой пояс, спрашивают - откуда вы, а мы - Ukraine. Они смеются - следующие будут звонить уже поляки.

Был бурный рост количества карт, и оборудование, которое мы изначально купили, уже начало подходить к своим пиковым возможностям. И году в 1999-2000 мы в UPC решили, что нам нужна собственная разработка по кард менеджменту. Потому что мы столкнулись с тем, что банк, который мы хотели привлечь на обслуживание, должен был купить систему кард менеджмента у той же латвийской компании (KCS). И это всё затягивалось, назывались какие-то сумасшедшие суммы, получалась конфликтная ситуация. И тогда мы в течение двух лет создали собственную Card Management System под названием IS-Card. И началась вторая волна подключений банков к Украинскому процессинговому центру, потому что все упростилось, все оказалось в одних руках - банк подключается, процессинговый центр предоставляет Card Management System, и сроки внедрения быстро сокращаются.

Тогда были интересные ситуации. Стоят рядом два завода, их обслуживают два банка. На одном из заводов открывается вакансия буквально на 200 грн больше - и часть рабочих переходит туда. Им открывают зарплатные карты. Потом второй завод продлевает то же самое и часть рабочих возвращается обратно, и им опять открывают зарплатные карты. В результате у людей появилось по две карты каждого банка - зато эмиссия росла и одного, и другого банка.

В конце 2004 года UPC запустил проект электронной коммерции - eCommerceConnect. На рынке кроме нас в этом направлении тогда что-то делал еще ПриватБанк. Тогда мы запустили и свой магазинчик по продаже ваучеров, чтобы самим понимать, как организовывать эти Интернет-магазины и как все происходит с точки зрения продавцов.

С 2005 года началась работа по созданию объединенной банкоматной сети АТМОСфера. "Аваль" был банком-спонсором 10 или 15 банков-аффилиатов. А транзакций между банками было очень мало, все клиенты старались ходить к банкоматам своего банка. Мы задумались, что сделать, чтобы количество операций между банками уве-

личилось, и решили объединить в одну сеть под одним брендом несколько банков. Провели переговоры с Авалем, но тогда он отказался. Первыми в АТМОСферу вошли банки "Индекс", Кредитпромбанк, "Пивденный". Мы составили протокол, правила, по которым будет действовать АТМОСфера.

Новые услуги и технологии на нашем рынке часто внедрялись быстрее, чем на зрелых западных рынках. Я помню, после очередного посещения Cartes в 2004 или 2005 году мы удивлялись, почему они так гордятся тем, что запустили услугу Notify (СМС-сообщения о транзакции для борьбы с фродом). Что в этом такого? Ведь мы уже 3 года назад с этим работали!

В 2005 году во время продажи банка "Аваль" Райффайзенбанку Александр Капий и я, работавшие в UPC с самого начала, решили организовать новый процессинговый центр. Мы нашли единомышленников в лице Родовид Банка (он в то время был неплохо развивающимся банком) и совместно с ними в 2006 году создали Украинскую финансовую сеть (UFN). И мы очень быстро развивались, буквально за два года получили всё, что касалось функциональных сертификаций, внедрили всё необходимое. У нас тогда появилось 7 банков-клиентов. А потом - кризисная ситуация, которая сказалась на всех. Самыми сложными для нас оказались 2009-2010 годы, потому что все приостановили свои проекты и показатели только ухудшались. Но UFN выжил, он просто перегруппировался, появились новые акционеры (корпорация UBG).

■ Сегодня рынок уже внедрил и чипы, и электронную коммерцию. Из "классических" услуг осталось ему более широко внедрить Money Transfer (card-to-card) и бесконтактные платежи. Но я думаю, что широкое внедрение бесконтактных технологий все-таки будет года через три. Какие-то проекты бесконтактных платежей, конечно, будут запущены к Евро 2012, например, ПриватБанк внедрил PayPass, но вряд ли это будет массово. Почему-то все думают, что туристы приедут к нам именно с бесконтактными картами. Я сильно сомневаюсь в этом.

Думаю, очередной этап в развитии безналичных платежей будет достигнут, когда государственные структуры начнут использовать для своих траг бизнес-карты. Операции станут прозрачными, контролируемыми, тогда это будет очередной победой для Украины.

В следующие 5 лет произойдет серьезный прорыв в сторону банковских операций в Интернете, с любых устройств, также будет развиваться мобильный банкинг, и в дальнейшем карты вообще могут исчезнуть. За этими технологиями будущее, но поколение пользователей пока еще учится...