



Ты помнишь, как всё начиналось...

Становление индустрии платежных карт в Украине

Мы продолжаем начатую в 1, 2, и 4 номерах журнала ФУЭТЕ летопись и предлагаем вниманию читателей новые интервью с пионерами украинской индустрии платёжных карт, любезно согласившимися поделиться своими воспоминаниями, взглядами на будущее и ответившими на вопросы:

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

Приглашаем всех желающих принять участие в создании летописи и рассказать на страницах журнала ФУЭТЕ о прошлом, настоящем и заглянуть в будущее платёжной индустрии в Украине.



Владимир Гирис

Начальник управления сопровождения
информационных технологий,
"Укрэксимбанк"

Предыдущие места работы:
Банк "Аваль", Укрсоцбанк

■ В рамках этого проекта на страницах журнала ФУЭТЕ уже много было сказано о развитии карточного рынка Украины. Что хотелось бы добавить к уже сказанному - это этапы развития рынка.

Когда в 1996 году украинские банки приготовились серьёзно заняться карточным бизнесом, много банков было принято в члены платежных

систем. При этом всех сразу наделили правом и эмиссии, и эквайринга, что не практиковалось в международных платёжных системах (МПС). Раньше, согласно правилам МПС, сначала банку нужно было заняться эмиссией, а потом, со временем, ему давалось право на эквайринг. Сейчас МПС, став коммерческими организациями, изменили правила и продают банкам то, что те хотят купить. А в тот момент МПС изменили своим правилам, понимая состояние украинского рынка.

В 1996 году украинский рынок в части эквайринга обслуживался российской компанией UCS, у которой были договора на обслуживание со всеми интересными на тот момент клиентами - гостиницами, крупными ресторанами и т.п. Таким образом, украинским банкам, получившим лицензию эквайринга, трудно было начинать этот бизнес. Но, к счастью, вскоре crossborder acquiring был запрещён, и UCS вынудили уйти с рынка. Компания снача-

ла пыталась продать своих клиентов, но у неё ничего не получилось.

Так вот, все банки выпустили карточки, но карточного бизнеса, как такового, никто ещё не видел. Дело в том, что клиентов, которые хотели бы иметь карточки, было крайне мало, а зарплатные проекты были ещё только на горизонте. Поэтому все дружно занялись эквайрингом. По тем временам UCS как монополия организация диктовала свои условия. Организации, которые она обслуживала, были достаточно рентабельными, и комиссия (за эквайринг) устанавливалась на уровне 4-4,5%. Даже с учётом комиссии interchange, эквайринг был привлекательным для банков занятием.

Однако, украинские банки, демонстрируя свой стабильный подход к бизнесу, тут же начали заниматься похородами эквайринга. Несмотря на то, что эквайринг на уровне 4-4,5% был доходным, объёмы его были довольно небольшими. А затраты на обеспечение эквайринга, особенно качественного с достойной скоростью транзакции, были значительными. В те времена качественно обслужиться по карточке было довольно проблематично. Так вот, украинские банки в первую очередь решили побороться ценой и начали снижать комиссию: 4,5%, 4%, 3,5%, 3%. И в результате сейчас комиссия за обслуживание опустилась значительно, а затраты на эквайринг остаются довольно большими. Поэтому количество эквайринговых точек, которые бы обеспечивали хороший доход, очень невелико. Таким образом, эквайринг стал не очень интересным видом бизнеса, и даже конкуренция за него потухла.

А тогда на заре развития карточного бизнеса в Украине основная борьба на рынке эквайринга разгорелась за немногочисленные выгодные торговые точки. Приёмы при этом использовались самые оригинальные, предпринимались попытки переделить рынок хитрыми путями, но вскоре все перешли на экономические методы под названием ценовая конкуренция.

Когда банки поняли, что с эквайрингом не всё так просто, доходов он пока особых не приносит, то вспомнили, что эмиссия - тоже хорошее дело. В 1997 году банки, ещё плохо понимая, как это будет, понемногу начали разворачиваться в сторону зарплатных проектов. Клиенты тогда шли обслуживаться не так охотно, как сейчас. Инфраструктуры, которая бы гарантировала держателю зарплатной карточки возможность получить наличные, не было. Однако процесс пошёл. Комиссия за получение наличных составляла около 1%. Началась активная борьба именно на рынке зарплатных карточек. Но украинские банки и здесь продемонстрировали те же самые подходы. Так как легче всего бороться с конкурен-

тами снижением комиссий, все начали снижать комиссии.

Конкуренция на украинском банковском рынке - это отдельная тема. Вообще, конкуренция штука хорошая и правильная, если она базируется на взвешенном экономическом подходе. Сейчас потихонечку банки начинают учиться считать свои расходы, доходы и выходить на реальную эффективность бизнеса. Тогда становится понятно - можно ли снизить комиссию. Но не все украинские банки подсчитывают эффективность эквайринга - ряд банков считают эмиссию и эквайринг вместе.

В те времена вопросы снижения комиссии за выдачу наличных носили более эмоционально-конкурентный характер, чем экономический. Один из руководителей карточного бизнеса ПриватБанка даже призывал банки: "Эквайринг мы уже похоронили - давайте не похороним теперь эмиссию!". Это, конечно, было преувеличением - просто на тот момент эквайринг развивался плохо: объёмы росли медленно, доходы были небольшими.

В целом, эквайринг - это такая рискованная зона, где прибыль и убыток находятся на грани. Это подтверждает и опыт крупных западных банков. Эквайринг - бизнес, построенный на небольшой марже. Для того чтобы этот бизнес был прибыльным, нужно иметь достаточно большие объёмы и очень высокую степень автоматизации процесса. Тогда можно нормально зарабатывать. Сейчас у нас любой банк, который занимается карточками, пытается заниматься эквайрингом. Во многих торговых точках терминалы стоят убыточно. Но в последнее время банки начали думать - что такое хорошо, а что такое плохо. Я думаю, со временем на рынке эквайринга останутся только крупные игроки.

Возвратимся к эмиссии. Когда бизнес эмиссии зарплатных карточек тоже стал не интересен с точки зрения доходов, которые он приносит, единственным плюсом его стали остатки на счетах (кстати, как показывает расчёт эффективности зарплатных проектов, остатки на счетах не являются существенным фактором, который позволял бы удешевлять обслуживание клиентов - снижать комиссию). И тогда, наконец, украинские банки вспомнили, что карточки - это средство кредитования, и решили заниматься кредитными картами (хотя и самые первые карточки, выпущенные украинскими банками, - Visa Classic, Visa Silver, Visa Gold - в иностранных банках считаются кредитными). Было решено - неважно, сколько банк берёт за зачисление зарплаты, если эта карточка кредитная. За границей за зачисление зарплаты на кредитную карточку тоже не берут комиссию. За это расплачивается сам клиент кучей всяких комиссий.

Активное занятие именно кредитными картами открыло горизонты для украинского карточного рынка. Но наступил кризис, который кредитование из многообещающего проекта превратил в рисковый. К счастью, ситуация уже успокоилась, и банки опять возобновляют кредитование.

Кредитные карты являются двигателем безналичных расчётов. Кредитные карты - это хорошее качество обслуживания клиентов в торгово-сервисной сети. Немаловажный фактор состоит в том, что кредитную карточку невыгодно обналичивать, за это платится дополнительная комиссия. А если клиент рассчитывается карточкой, он за это ничего не платит. Так что кредитные карты - значительное подспорье в развитии безналичных платежей.

■ О чём ещё хотелось бы сказать - это о решении общих проблем рынка. Естественно, все банки являются конкурентами. Задача каждого - победить конкурента и заработать как можно больше. Но в то же время, на рынке существует масса общих проблем, которые можно решить только совместными усилиями. В этом плане большую позитивную роль сыграла Украинская межбанковская ассоциация членов платёжных систем "ЕМА". Очень много сделано в законодательном плане - это стимулирование приёма карточек, лоббирование безналичных расчётов. Александр Карпов - движущая сила ассоциации - пытается найти стимулы - налоговые льготы и другие аргументы, чтобы торговым точкам было выгодно принимать карточки. Очень много в ассоциации делают в направлении борьбы с мошенничеством.

Для развития рынка на данном этапе очень актуально обязать все компании, выставляющие счета, выставлять их в электронном виде и передавать билль-коллекторам (bill collector) - компаниям, которые собирают счета, в определённом стандарте. Технические возможности для расширения электронных расчётов есть, нужна политическая воля. В решении этого вопроса также принимает участие ассоциация "ЕМА". Жаль, что НБУ почему-то относится к этому очень сдержанно, неактивно. Ведь и объёмы расчётов у населения очень большие, и карточки у всех есть, и Интернет достаточно развит. Принятие такого закона и стандартов были бы хорошими стимулами для безналичных расчётов.

Говоря о становлении украинского карточного рынка, невозможно переоценить роль Украинского процессингового центра (УРС). Владимир Шараевский и Пётр Гнатюк были душой УРС, помогая всем разобраться в тонкостях обслуживания карточек. Нельзя не вспомнить

Андрея Аушева, Александра Капия, Валерия Кардаша, целую команду людей, перешедших в УРС из банка "Аваль". Они оказали очень большую помощь в развитии карточного рынка в Украине.

Международные платёжные системы оказывали большую помощь и поддержку украинским банкам. В своё время в Visa был менеджер, который отвечал за большой регион, в который входила Украина и Россия, - Лу Наумовский. Это очень талантливый человек и грамотный менеджер.

Положительный момент для развития рынка я вижу в коммерциализации МПС. Для банков, конечно, это не всегда хорошо, а в целом, когда во главу угла стали доходы, менеджмент поменялся с операционно-ориентированного на бизнес-ориентированный.

■ Изменения в продуктовой линейке VISA и MasterCard показывают, что "карточка" (то есть кусочек пластика с полосой или чипом) в недалеком будущем канет в Лету и будет заменена более удобными и безопасными средствами идентификации (в том числе биометрическими средствами).

Развитие так называемых дистанционных каналов банковского обслуживания, того, что называют Интернет-банкингом, мобильным банкингом, приведет к изменениям в принципах получения услуг, которые сейчас ассоциируются с банковскими карточками.

Кроме того, идут значительные перемены в принципах формирования интерчейнджей. Думаю, что платёжные системы наконец начнут ликвидировать перекосяк в пользу эмитентов или, точнее, тех, кто привлекает клиента на обслуживание, и стимулировать эквайеров - тех, кто делает услуги, которые сейчас ассоциируются с карточками, привлекательными. Кроме того, изменения в интерчейндже будут отражать тот факт, что расчёты дебетными карточками растут опережающими темпами, а принципы интерчейнджа были сформированы в период доминирования кредитных карт и отражают их специфику.





Анатолий Савченко

Директор Департамента информатизации НБУ с 1991 до марта 2011 гг.

в свою очередь спросили, не понимаем, почему Visa разрешает эмитировать карточки через банки других стран, и если платёжная система хочет наладить сотрудничество с банками в стране, она должна наладить сотрудничество с центральным банком страны. Мы предложили провести встречу, чтобы обсудить эти проблемы.

С другой стороны, к нам начали обращаться украинские банки с вопросом, как они могут стать принципиальными членами Visa. Была организована поездка в Лондон. К нам перед этим приезжал вице-президент Visa International в странах СНГ и Балтии Мартин Бейт, который отвечал за этот регион. Он предложил, давайте, организуем встречу с теми банками, которые, по вашему мнению, достойны быть принципиальными членами. Поездка состоялась в феврале 1996 года. В Лондон от НБУ приехали Татьяна Гримова, Виктор Жабровец и я, и с нами - представители шести крупных банков, среди них были заместитель председателя банка "Аваль" Игорь Слободской, заместитель председателя Укрэксимбанка Юрий Храмов. Мы встретились с президентом Visa СЕМЕА Анни Кобб, и на второй вечер она устроила нам приём в адмиральском клубе.

Какие последствия были? После этой встречи очень быстро прошли процедуры - эти банки стали принципиальными членами Visa... Па-

■ Взаимодействие Национального банка Украины с международной платёжной системой Visa началось в конце 1995 года по инициативе Visa. Это было связано с тем, что два украинских банка (в первую очередь "Инко" - по количеству эмитированных карт) обанкротились. Эти банки эмитировали карточки Visa через один из московских банков, и у них остались обязательства на достаточно большие суммы. Из платёжной системы нам написали запрос, осуществляет ли Национальный банк надзор над банками и что происходит с банком "Инко". Мы ответили, что он банкрот, и



раллельно началось обсуждение: давайте, сделаем вместе с Visa Int. такую модель развития карточного бизнеса, которая бы уменьшила затраты каждого члена на построение необходимых каналов обработки транзакций. В то время украинские компании мало что могли предложить по телекоммуникациям. Мы начали обсуждать возможности создания мощного канала между НБУ и Лондоном и при рассмотрении вопросов свитчинга вышли на две функции:

- клиринг и взаиморасчёты по транзакциям внутри Украины;
- свитчинг на Лондон всего, что касается остальных транзакций.

■ Таким образом, мы вышли на проект ТОПАЗ, который разрабатывался штаб-квартирой Visa Int. в США в Силиконовой Долине. И нам пришлось с Геннадием Бондаровичем несколько раз съездить туда в командировку, отрабатывать нюансы, технические вопросы.

В конце 1998 года мы запустили ТОПАЗ. Понятно, что НБУ нужно было потратить значительные средства не только на программное обеспечение, но и на аппаратную платформу, потому что нужно было построить неубиваемую систему, которая бы надёжно функционировала. Мы провели тендер в соответствии с требованиями, которые определила Visa Int. Компания Hewlett-Packard представила лучшие предложения и выиграла тендер. Проект ТОПАЗ стартовал на базе кластера Hewlett-Packard под управлением UNIX. Было обеспечено резервирование каналов - построены двойные каналы через двух разных провайдеров на Лондон.

Когда стартовал ТОПАЗ, все в Visa в Лондоне были очень довольны. Патронировал этот проект вице-президент Мартин Бейт как ответственный за наш регион. Когда мы приехали в Лондон, нам показали карту, на которой, кроме четырёх супер-центров Visa, появился пятый центр в Киеве, обслуживающий транзакции внутри Украины. И на здании штаб-квартиры Visa Int. в США две недели висел флаг Украины - как символ того достижения, которое они считали важным для себя.

Кстати, мы вели переговоры одновременно в Visa и MasterCard. В MasterCard нам сказали - нет, но потом, когда мы уже запускали ТОПАЗ, они спросили, почему мы их не взяли в партнёры. А мы сказали, посмотрите переписку, мы же предлагали вам сотрудничество, почему вы отказались? Но они ответили: "А мы не можем с конкурентами, или вы, или мы". Я говорю, извините, будем считать, что Visa оказалась более гибкой.

Visa была не против, чтобы обрабатывались карточки и других платёжных систем. Не ставила жёстких требований. И в результате Visa Int. получила мощный импульс для роста. За 4 года с начала функционирования системы ТОПАЗ эмиссия карт Visa украинскими банками очень активно пошла вверх и серьёзно обогнала эмиссию карт платёжной системы MasterCard и по темпам роста, и по количеству карт.

Когда количество карт перевалило за 5 млн, процессинговый центр ТОПАЗ стал прибыльным. Хотя, если посмотреть на наши расценки, то за клиринг и межбанковские взаиморасчёты мы с украинских банков брали практически



копейки. Но количество транзакций было большое, и мы вышли на прибыльность. Для нас не так важно было получение прибыли, но была важна окупаемость, чтобы обеспечить заработную плату коллектива, амортизацию оборудования, программное обеспечение плюс 15% на развитие.

■ В это время в Лондонский офис Visa Int. пришёл новый первый вице-президент. Он спрашивал, а что это такое - такая большая страна, а мы не получаем от неё прибыли? Фактически большинство транзакций внутри Украины остаётся. Visa Int. получала только на тех транзакциях, которые шли через ТОПАЗ и были совершены либо по иностранным карточкам у нас в Украине, либо по нашим карточкам за рубежом. Этот вице-президент сказал, так не годится, мы будем отказываться от этого проекта, он нам приносит убытки. Ну, программное обеспечение они ставили, хотя мы платили им за поддержку каждый год. В итоге в Visa Int. решили, что с января 2003 года они не поддерживают проект ТОПАЗ.

Без поддержки Visa ТОПАЗ проработал до конца 2003 года и прекратил работу.

Когда осенью 2005 года число эмитированных в Украине карт Visa достигло 10 млн, я получил письмо от Анни Кобб с приглашением на встречу с журналистами в УНИАН - телевидение, пресс-конференция, - приходите, вы же помогли нам. Я ответил, не могу прийти, поскольку мы с вами породили хороший проект, и вы же его загубили.

Когда проект ТОПАЗ закрывался, мы предъявили требование, чтобы Visa Int. заплатила нам за неамортизированное оборудование, программное обеспечение. Мы выставили счёт, Visa его оплатила. Вот так мы закрыли этот проект.

А концепция построения единого национального платёжного пространства, которая сейчас обсуждается, - это по сути такой же самый проект. С той только разницей, чтобы это были все платёжные системы. Мы видели, когда запускали проект, что дальше мы должны были бы подключить и карточки других платёжных систем, потому что для клиринга это всё равно.

■ Сегодня подняли тему Единого национального платёжного пространства. Я категорически "ЗА". Не только как житель Украины, но и как человек, понимающий, что эта модель имеет свои преимущества и легко окупаема. Приблизительно 5-7 млн долларов нужно на оборудование, программное обеспечение и содержание коллектива. Мне говорят, что это ляжет в расценки на плечи граждан. Но мы за последние

полгода заплатили Visa Int. за обработку транзакций, которые прошли через Лондон, более 50 млн. долларов. Вот отсюда можно забрать, с запасом хватит...

Нам нужно законодательство. Нужно показать, кто в доме хозяин. Visa и MasterCard приходят сюда, как хозяева, давайте расставим всё на свои места.

Недавно принят в первом чтении проект закона (№10656) о внесении изменений к некоторым законодательным актам Украины (о функционировании платёжных систем и развитии безналичных расчётов). Эти изменения обсуждались ещё в начале 2011 года на Комитете Верховной Рады по банкам и банковской деятельности, на котором от НБУ присутствовали мы с Виктором. Кравцом. Мы предлагали несколько принципиальных позиций:

- Осуществлять надзор над платёжными системами. Чтобы это было чётко записано именно в законе (не в положениях, не во внутренних документах НБУ).
- Ужесточить взаимоотношения Нацбанка с международными платёжными системами, чтобы они не могли в одностороннем порядке поднимать расценки. Такие нормы есть в ряде стран. Платёжные системы должны доказывать, аргументировать, а не просто доводить до сведения, что с вчерашнего дня расценки поменялись.

Тогда это было жёстко заблокировано, но сейчас потихоньку ситуация выровнялась, и вот эти позиции в первом чтении прошли. По большому счёту, я не вижу, кто там может помешать провести изменения к закону. К пониманию необходимости построения Единого платёжного пространства пришло большинство коммерческих банков в Украине.



Константин Куклев

Генеральный директор
ООО "Предприятие "Пластик карта"

Места работы:
"Техноконсалтинг"

■ Моё приобщение к бизнесу пластиковых карточек началось, когда я работал в компании "Техноконсалтинг". В 1996 году компания De La Rue - наш партнёр по технике для обработки наличных денег - предложила нам заняться дистрибуцией её карт для украинских банков, которые первыми начали работать с карточками. Это были Градобанк, "Відродження", "Украина" и "Инко". Этих банков уже нет, но карточное дело живет. Мы проанализировали и попробовали заняться этим бизнесом, понимая, что бизнеса, по большому счету, в этом пока нет, потому что количество заказываемых банками карт было 2 тысячи, 3 тысячи карт одного типа (два банка выпускали только карты MasteCard, два банка - только карты Visa). Это событие привело нас к знакомству с продуктом, который назывался пластиковая карта, и к знакомству с такими профессионалами, как Евгений Плотича, Владимир Гирис, чуть позже Сергей Науменко, Александр Кучменко и многие другие, которые одними из первых начинали бизнес банковских карт, а сейчас стали признанными авторитетами в этом бизнесе.

Мы начали продавать карты компании De La Rue, и наш первый контракт был с Укрэксимбанком. Но дистрибутором карт De La Rue в Украине была ещё одна компания - "Европеум". В связи с этим мы через относительно короткое время переключились на сотрудничество с компанией NBS, точнее, с её заводом по производству карточек, расположенным в Великобритании, и стали продавать его продукцию. Потому что было достаточно тяжело нам и компании "Европеум" выступать представителями одного производителя, получались конфликтные ситуации. Вскоре завод NBS был продан компании Bull, которая затем продала своё карточное под-

разделение компании SchlumbergerSema, впоследствии ставшей Axalto, теперь это Gemalto. И мы до 2004 года сотрудничали с этим заводом, потом уже с компанией Gemalto непосредственно. Это касательно наших отношений как поставщиков финансовых карт от каких-то производителей.

Ну, раз мы уже начали разрабатывать эту тему, надо было разобраться, что к чему, откуда карточки берутся, как они делаются. И в феврале 1997 года я посетил первую карточную выставку Smart Card'97 в Лондоне. Выставка была достаточно многолюдной. Мы посмотрели, какие есть приложения, как и где карты применяются, какое есть оборудование для производства карт. И возникла идея, а не попробовать ли нам производить карты. Проработка этого вопроса заняла у меня месяцев шесть. После этого я, пообщавшись со своими партнерами, начал коммуницировать на предмет закупки оборудования для производства пластиковых карт на Украине. Первая единица оборудования - офсетная машина для печати по белым бланкам пластиковых карт - была куплена нашим партнером и поставлена в Украину в начале 1998 года.

■ Это была пора построения технологических процессов, которые позволяли каким-то образом делать карты. Первые карты представляли собой полиграфию, которая выполнялась по пластику, вырубленному согласно стандарту ISO-7810, определяющему геометрические размеры пластика, и покрывалась лаком (мягким, матовым). Эти карточки было практически невозможно эмбоссировать, они были без магнитной полосы (а если на карте была магнитная полоса, то только лицо можно было сделать высокого полиграфического качества). Поэтому первыми потребителями наших карточек были отделы дисконтных карт магазинов.

Но, тем не менее, в том же 1998 году - начале 1999 года было закуплено (здесь в Украине), немецкое оборудование для бесклевого ламинирования. Были куплены огромные полуавтоматические прессы (б/у). И уже в 1999 году в Киеве на Тургеневской, 38 в помещении бывшей насосной станции, которое было отремонтировано, был развернут первый цех, который

смог выпускать нормальные ламинированные карты. Мы уже могли выпускать карты тиражами 10 тыс., 20 тыс., 50 тыс. шт. В том же 1999 году была основана компания "Предприятие "Пластик Карта", где были три партнера - два зарубежных, один украинский.

В течение 1999 года технология была достаточно хорошо обкатана, мы научились не только производить карточки, но еще и начали персонализацию скретч-карт для операторов мобильной связи КиевСтар и Голден Телеком. Наш цех занимал около 50-60 кв. м, но тем не менее, он был достаточно хорошо оборудован - мощная система вентиляции, система видео-наблюдения и т.д.

И в 1999 году, познакомившись во время банковской конференции в Ялте с темой НСМЭП (Национальная система массовых электронных платежей), пообщавшись с сотрудником Национального банка Украины Борисом Дьяченко, наша компания приняла решение развернуть производство чиповых карт. Хочу отметить, что Борис Дьяченко в те времена очень много делал для развития НСМЭП, был фактически её локомотивом. Мы провели переговоры с нашим местным инвестором, и было куплено оборудование, которое используется по сегодняшний день - система, которая имплантирует чип-модули в пластиковые карточки. Причём для этой системы мы добавили площади на заводе Квазар. Но фактически весь 2000 год система простаивала. Мы провели расчёты и поняли, что надо что-то радикально менять.

В начале 2001 года мы арендовали цех на Дарницком радиозаводе (около 1000 кв. м.) и всё производство перенесли туда. Там всё стало обретать черты полноценного производства, начала формироваться система управления качеством, сертификацию на её соответствие стандарту ISO 9001:2000 мы прошли именно там в 2002 году. Там, по сути, была построена система управления предприятием, производственным процессом, была отработана система управления данными при производстве и персонализации скретч-карт и SIM-карт.

Тем временем Предприятие "Пластик Карта" начало работать с большинством банков Украины как поставщик финансовых пластиковых карт Visa и MasterCard. При потребности мы делали для банков дисконтные карты для различных программ, которыми сопровождалась финансовые карты. В 2000 году мы начали производство пакетов услуг предоплаченной связи для компании КиевСтар. С 2001 года мы начали выпускать SIM-карты сначала для компании Голден Телеком, потом для КиевСтар.

Видя, что карточный рынок растёт очень быстро, мы уже в середине 2001 года поняли, что

площадей цеха, который мы взяли в аренду на Дарницком радиозаводе, нам скоро будет мало. И мы стали искать место, где нам построить свое производство, нашли землю в Вышгородском районе Киевской области (с. Новопетровцы) и со второй половины 2001 года начали интенсивные подготовительные работы, проектные работы, а 31 марта 2002 года началась стройка. К концу 2002 года строительство завода практически было закончено, и началась перевозка оборудования с Дарницкого радиозавода. Оборудование тут же вводилось в эксплуатацию - одни станки запускались и начинали работать, другие станки еще монтировались. Но где-то приблизительно с середины января 2003 года мы начали работу, даже ещё до ввода здания в эксплуатацию. Здание официально было введено в эксплуатацию в марте 2003 года, и с этого времени мы уже "легально" начали работу на новом заводе "Предприятие "Пластик Карта". В первую очередь мы подготовили всё наше производство к прохождению сертификации в международных платёжных системах. Сертификация заняла семь-восемь месяцев, и в феврале 2004 года состоялся внешний аудит (причём получилось так, что эксперты обеих платёжных систем проводили его одновременно), который подтвердил соответствие нашего производства всем требованиям, и мы получили разрешение на производство финансовых карт для Visa и MasterCard.

К этому времени рынок очень сильно изменился. Рынок мобильной связи просто-напросто взорвался. Потребность росла, ежегодно в несколько раз увеличивалась. Поменялся и продукт. Сначала мы делали скретч-карты на пластике, потом перешли на тонкий пластик, в 2 раза тоньше, чем обычная банковская карточка. Потом с 2003 года на рынке пошла миграция пластиковых скретч-карт на картонные, а мы как раз в это время тоже провели инвестиции, и в конце 2004 года у нас появилось мощное оборудование для производства картонных скретч-карт мощностью 200 млн. карт в год. Естественно, ориентация наших карт была на украинский рынок.

Вскоре мы поняли, что многим банкам нужны также услуги по персонализации карт, и в 2004 году приняли решение о расширении наших производственных мощностей и производственных площадей. Мы начали строить новый корпус для размещения персонализационного бюро. В 2006 году здание было введено в эксплуатацию, и персонализационное бюро находится там по сей день.

■ В 2001 году мы уже работали с чипами - писали приложения для SIM-карт с операционной системой чужой разработки. А в 2003 году

уже появилась операционная система нашей разработки для чиповых карт с приложением для GSM-операторов. И первые карты, которые мы начали поставлять мобильным операторам в конце 2003 - начале 2004 года, - это были чип-карты с нашим программным обеспечением на нашей операционной системе. 2004 год был интересен еще и тем, что мы со своим продуктом вышли за рубеж. Стали поставлять SIM-карты в Россию компании БиЛайн.

Мы очень серьезное внимание уделяли разработке собственного программного обеспечения для чиповых карт. В первую очередь, это было требование рынка карт для операторов мобильной связи. Мы начали разработку Java-карты, заключили лицензионное соглашение с компанией Sun Microsystem (сейчас это Oracle). В 2006 году Предприятие "Пластик Карта" выпустило свою первую Java-карту, и с этих пор все наши продукты для GSM-операторов выпускаются на базе Java-карты.

Параллельно с этим мы начали переговоры с компанией Visa, затем с MasterCard. Прошли очень длинный квалификационный путь (почти год), пока Visa разрешила нам начать разработку Java-карты под международную платежную систему Visa. И тогда мы заключили соглашение с компанией Visa, и первый продукт мы сертифицировали под Visa Int. в 2009 году (сделали в 2008 году, но сертификация была как раз перед праздничным концертом 23.12.2008 г., поэтому мы попали в список продуктов и компаний, которые сертифицированы системой Visa в 2009 году).

Для финансовых карт в 2009 году мы сертифицировали первый чип-модуль Pectoral для EMV-карт Visa, а в 2011 мы сертифицировали три чип-модуля по Visa и два чип-модуля по MasterCard. Теперь этот процесс у нас идет непрерывно, надо поддерживать новые чипы-кристаллы, которые более эффективны - более выгодны по цене и более производительны. С другой стороны, мы не останавливаемся на контактных чипах и готовим к сертификации наше решение для бесконтактных карт.

■ Надо ещё сказать, о том, что с 1997 года компания "Техноконсалтинг" стала активно и успешно продавать оборудование для персонализации пластиковых карточек итальянской компании Cim ("Чим"). И к концу 2004 года 70% рынка - это было оборудование компании CIM. Кроме того, мы стали дистрибутором компании Bull по продаже POS-терминалов, но в 2000 году завод Bull был продан компании Ingenico, которую в Украине уже представляла другая компания, и мы ушли с рынка POS-терминального оборудования.

Наверное, нужно пояснить, что Предприятие "Пластик Карта" - это производитель и поставщик карт. А "Техноконсалтинг" - это поставщик банкоматов, терминалов, техники для персонализации карт, а также поставщик программного обеспечения как для банкоматов и терминалов, так и для систем персонализации карточек для небанковских приложений (читательские билеты в библиотеку или какие-нибудь дополнительные опции на банковских картах, например, нанесение фотографии на карту, и др.). В 1997 году был интересный проект - читательские билеты для библиотеки Киевского политехнического института, когда буквально за месяц сделали несколько тысяч читательских билетов (сфотографировали студентов, всё обработали). Дальнейшим развитием этого направления стало построение системы для библиотек на базе банковского оборудования. Мы поставили эту систему в библиотеку Донецкого политехнического института: в читальном зале стояли POS-терминалы, которые обрабатывали читательские билеты - карточки с магнитной полосой - и вносили дополнительную информацию, например, бар-коды книг, которые берёт читатель, в систему данных.

Компанией "Техноконсалтинг" было разработано программное обеспечение для НСМЭП, для процессинга УкрКарт.

С 1998 года "Техноконсалтинг" был одним из дистрибуторов компании Siemens Nixdorf (позднее Wincor Nixdorf) по продаже банкоматов. Первый банкомат мы продали банку "Мрія".

■ В 1999 году мы поставляли банкоматы Wincor Nixdorf и разработали для них решение, добавив к стандартному программному обеспечению от Wincor Nixdorf своё решение по обслуживанию карт НСМЭП. В результате банкомат стал принимать карточки НСМЭП наряду с картами Visa и MasterCard. Это был первый банкомат на рынке, принимающий НСМЭП. Кроме того, мы разработали первый POS-терминал и первый компьютерный терминал для приёма карт НСМЭП. Мы поддержали НСМЭП достаточно широко. Проект НСМЭП на те времена был достаточно конкурентоспособным, и очень жаль, что он не получил должного развития и должной поддержки со стороны владельцев платежной системы. На мой взгляд, система менеджмента не соответствовала тем задачам, которые ставились перед НСМЭП, не было соответствующей рекламной поддержки, и система не развивалась на должном уровне.

В апреле 2002 года на выставке в Украинском доме мы представили первый банкомат собственного производства. И во второй половине 2002 года мы наладили выпуск своих банкома-

тов. Металлические части для них изготавливали в России, платы - большей частью на Тайване, очень долго мы размещали заказы на производство матрицы, на литье деталей, но тем не менее, за 2003, 2004 и 2005 год было продано 500 банкоматов в Украине. В целом, я считаю, что проект был успешным, однако конкурировать с компаниями, которые ввозили банкоматы по серым схемам без полной уплаты всех налогов, было очень тяжело. Поэтому мы переключились на продукт более рентабельный - информационные киоски. Есть у нас несколько решений для банкоматов с приемом наличных cash in. В 2005 году производство банкоматов было выделено в отдельный бизнес - была создана компания РОНТЕК, которая занялась не только банкоматами, но и инжинирингом (например, для Национального банка разрабатывалась транспортно-сервисная система и система для упаковки монет).

■ Я уже называл имена людей, много сделавших для развития бизнеса платёжных карт Украины. Хотел бы ещё добавить, что неоценимый вклад в становление украинской индустрии платежей внесли Владимир Шараевский, создавший Украинский процессинговый центр, а также Андрей Аушев, Андрей Поддерёгин, Игорь Давиденко, Андрей Башев, Игорь Попович, Вадим Ковалёв, Никита Волков и многие-многие другие.

■ Сегодня, мы движемся в будущее уверенно и считаем, что будущее платежей будет связано с мобильными телефонами, с NFC-платежами. Мы ожидаем, что в 2012-2013 годах будет спрос на новый сервис: в мобильном телефоне будет эмулироваться бесконтактная карта, и держатель карты будет использовать мобильный телефон для расчётов на небольшие суммы. Мобильный телефон у каждого всегда в кармане, и в ближайшем будущем десятки миллионов людей в нашей стране будут использовать его для оплаты. Фундамент для этого уже есть - созданы стандарты для NFC. Это открытые стандарты. Их разработку проводили ассоциация GSMA и NFC Forum. Множество компаний включилось в работу. Около 200 компаний объединены в NFC-форум, это и компании - производители карт, чипов, софта, банкоматов, и банковские платёжные системы, и GSM-операторы, и производители ридеров. Наша компания тоже участник этой системы. Каждый имеет свою долю и свой интерес и самое важное - каждый участник имеет доступ к этой технологии. Поскольку система не закрытая, внутри создаётся достаточно конкурентная среда, и пользователь получает в итоге дополнительные сервисы и услуги за вполне разумные деньги. А телефон превращается в инструмент платежа, а также позволяет владельцу получать множество дополнительных сервисов с помощью технологии NFC.

НОВОСТИ

БАНК "НАЦИОНАЛЬНЫЙ СТАНДАРТ" ВНЕДРИЛ ЛИНЕЙКУ ПРОГРАММНЫХ РЕШЕНИЙ TRANZWARE

Процессинговый центр банка "Национальный Стандарт" успешно завершил процесс миграции с программного обеспечения Рукард на решения TranzWare от компании "Compass Plus". При непосредственной поддержке специалистов Compass Plus осуществлена интеграция с процессинговым центром банка-партнера "Уралсиб", а также миграция банковской эмиссии и эквайринга с сертификацией в платёжных системах Visa и MasterCard.

На данный момент специалисты банка завершают работы по настройке клирингового обмена с банком спонсором, по их окончании планируется приступить к разворачиванию клиринговой системы TranzWare Interchange для подключения к обслужива-

нию через процессинговый центр "Национального Стандарта" дочернего банка "РусЮгбанк".

На основании технического задания специалистами Compass Plus был реализован файловый интерфейс между АБС "Диасофт" и карточным бэк-офисом TranzWare Card Management System. Конфигурация внедренной системы карточного бэк-офиса включает розничную составляющую, в частности кредитный модуль, позволяющий организовать кредитование по пластиковым картам в виде овердрафта и револьверного кредита.

Начальник управления платёжных систем банка "Национальный Стандарт" Елена Горчакова прокомментировала новость: "Мы, как новые пользователи

TranzWare, уже успели оценить преимущества работы с системой и полны бизнес-идей, которые нам предстоит реализовать с помощью нового программного обеспечения. От лица своих коллег и от себя лично хочу поблагодарить специалистов Compass Plus за слаженную работу в процессе миграции. Мы надеемся, что и в дальнейшем нам удастся сохранить и приумножить сложившийся уровень взаимного понимания и удовлетворения совместной работой".

Следующим этапом развития сервисов, предлагаемых клиентам банка, будет внедрение дистанционных систем обслуживания - Интернет банка (TranzWare Internet Banking) и мобильного банка (TranzWare Mobile Banking).