

ПЕТЕРБУРГСКИЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФОРУМ
18–20 июня 2015

НАЦИОНАЛЬНАЯ СИСТЕМА ПЛАТЕЖНЫХ КАРТ — ШАГ К УКРЕПЛЕНИЮ
СТАБИЛЬНОСТИ
Брифинг

19 июня 2015 — 17:15–18:30, Мерседес Бар

Санкт-Петербург, Россия
2015

Модератор:

Денис Сальников, Издатель, Финанс Медиа

Выступающие:

Владимир Комлев, Генеральный директор, АО «Национальная система платежных карт»

Илья Рябый, Генеральный директор, MasterCard Россия

Ольга Скоробогатова, Заместитель председателя, Центральный банк России

Д. Сальников:

Добрый вечер, друзья и коллеги, дамы и господа! Спасибо, что вы с нами.

Мы начинаем наш брифинг, который называется «Национальная система платежных карт — шаг к укреплению стабильности».

С того момента, как тема была заявлена организаторами, многое изменилось, национальная система платежных карт успела обрести имя. Мы постараемся рассказать, как это было и что нам предстоит. Кроме того, в ходе брифинга нас ждут интересные новости.

Позвольте представить участников: Ольга Скоробогатова, заместитель председателя Центрального банка России; Владимир Комлев, который уже был сегодня на этой сцене, генеральный директор АО «Национальная система платежных карт»; и Илья Рябый — глава представительства MasterCard в России, первой платежной системы, которая активно откликнулась на предложение НСПК о сотрудничестве.

То, о чем мы будем сегодня говорить, — в какой-то степени чудо. Сегодня я с большим интересом послушал выступление нашего Президента, в котором он подчеркнул три базовых принципа, на которых должна строиться наша экономическая стабильность: импортозамещение, использование наилучших доступных технологий и создание комфортных условий для бизнеса и взаимодействия контрагентов в той или иной области. На мой взгляд, проект «Национальная система платежных карт» воплотил в себе все три принципа, о которых расскажут сегодня наши участники.

Термин «национальная система платежных карт» появился достаточно давно. Первый раз я услышал его лет 20 назад — в 1995 году он родился в недрах рабочей группы по новым платежным инструментам Банка России. Рынку и всем его участникам потребовались 19 из этих 20 лет, чтобы вырасти и осознать, что такая конструкция нам нужна, что она необходима и для экономической стабильности, и для дальнейшего цивилизованного

роста этого рынка. В кратчайшие сроки был реализован удивительный проект, о котором сегодня пойдет речь и о котором лучше расскажут сами участники. Первое слово Ольге Скоробогатовой.

О. Скоробогатова:

Спасибо.

Добрый день! Я очень рада видеть здесь много знакомых лиц.

Денис правильно сказал: 20 лет мы обсуждали, нужна ли нам национальная система платежных карт. В 2014 году, когда грянул гром, все осознали, что нужна, и за короткий период времени была проделана огромная работа — прошло меньше года, и уже можно говорить о подготовке платформы для НСПК и ее развитии.

Хотелось бы отметить, что успех этого проекта зависел не только от Центрального банка и НСПК, но и от большого количества банков, провайдеров и поставщиков решений. Все работали, как единая команда. В таком большом проекте меня поразило единение людей, которые хотели сделать национальный проект не только на бумаге, но и на деле. Не буду говорить о том, чего нам удалось достичь — думаю, вы следите за новостями и знаете, что, начав в сентябре, в январе мы уже закончили платформу для НСПК, которая явилась базой для перевода по MasterCard и Visa в апреле и мае.

Пользуясь случаем, я бы хотела поблагодарить одного человека, который сидит в этом зале — это Сергей Бочкарев, заместитель директора НСПК. Сергей, благодаря Вам была проделана огромная работа, и Ваш вклад неоценим. Это действительно победа команды, а не одного человека, но Вы внесли в команду и в это дело огромный вклад.

Начиная с мая, мы приступили ко второму этапу реализации нашей стратегии — к подготовке собственного приложения, о чем подробнее

расскажет Владимир Комлев. В настоящее время оно уже готово, и мы проводим ряд тестов с банками.

Мы очень надеемся, что российский микрочип также будет готов в ближайшие месяцы. Эта работа ведется с компанией «Микрон». Мы активно сотрудничаем с ними и надеемся получить готовое решение через несколько месяцев.

Третье направление, которое предусмотрено нашей стратегией и уже начало реализовываться, — это развитие кобейджинговых программ. Мы много об этом говорили, и я упоминала об этом в своих выступлениях: у нас есть несколько международных платежных систем-партнеров, которые готовы и хотят сотрудничать в этом направлении. Чуть позже я остановлюсь на том, где мы находимся на этом важном пути. Уже сейчас мы понимаем, что второй и третий этап мы практически совместим, то есть сможем выпустить карту не только как национальный инструмент, но и как кобейдж.

Сейчас я бы хотела передать слово Владимиру Комлеву, который более детально расскажет о наших следующих шагах. В завершение своего выступления я также хотела бы поблагодарить всех, кто участвовал во всероссийском конкурсе выбора названия карты. С одной стороны, никто не ожидал, что оно будет таким простым, с другой — все были рады, когда выбрали именно это слово. Я думаю, такое позитивное отношение — хороший знак для нашей карты и для успеха не только на нашем рынке, но и за рубежом. Спасибо.

В. Комлев:

Спасибо, Ольга Николаевна. Добрый день, уважаемые дамы и господа!

Я могу рассказать о том, что представляет собой сегодня акционерное общество «НСПК». Мы запустили процессинг платежных систем Visa и MasterCard через наши клиринговые и процессинговые центры. Все

внутрироссийские операции по картам этих двух международных систем обрабатываются и проходят через наш клиринг и процессинг.

Меня часто спрашивают, насколько сейчас удастся передохнуть, стало ли хоть чуть-чуть легче? Могу сказать, что сильно легче не стало. Объясню почему. Когда речь идет о запуске собственной платежной системы, количество задач, которые нам приходится решать, только увеличивается, хотя в компании работает уже более двухсот человек.

Во-первых, нам приходится продолжать работать над сопровождением и улучшением качества сопровождения процессинга и клиринга обеих систем, которые проходят через нас. Это и Visa, и MasterCard. Мы тратим на это сопровождение достаточно серьезный ресурс. Сейчас мы заняты созданием полнофункционального, суперсовременного ситуационного центра, который сможет проводить круглосуточный мониторинг всех аспектов прохождения розничных платежей по картам на территории Российской Федерации. Он будет круглосуточным помощником всем участникам платежных систем, обслуживаемых у нас в НСПК, для того чтобы транзакции проходили без сбоев и, без остановок; чтобы, если что-то случится, мы всегда могли прийти на помощь коллегам. Пока мы работаем только как процессинговый центр для других платежных систем; работа над повышением отказоустойчивости и функциональности, над улучшением качества всей нашей работы в целом стоит во главе угла и является для нас основной. Все наши ключевые ориентиры и показатели нацелены на то, чтобы заявленные «пять девяток» стали нашей правдой жизни, а не неким ориентиром, к которому мы только стремимся.

Когда мы говорим о запуске платежной системы «Мир», мы должны понимать следующее. Когда мы строили процессинг и клиринг для Visa и MasterCard, тяжелейшая работа велась практически в круглосуточном режиме, однако мы делали что-то, что опирается на уже работающие системы, на понятные, внятные механизмы и операционные правила.

Пускай мы создавали наш клиринговый и процессинговый центр заново, но в помощь нам были и коллеги из MasterCard, и коллеги из Visa. Мы более или менее представляли себе, в каком пути двигаться, и использовали готовые платформу, инфраструктуру, правила. Сейчас, когда мы строим платежную систему «Мир», многие вещи, которые уже есть у Visa и MasterCard и которые были выстроены годами, нам приходится делать заново.

Двадцать пятого июня мы планируем передать протоколы и спецификации нашего собственного клирингового и процессингового взаимодействия между участниками и процессинговым центром НСПК банкам-участникам и всем вендорам, которые работают на этом рынке. Банкам и вендорам предстоит совместно внедрить эти протоколы на своих процессинговых системах в достаточно краткий период, однако с нашей стороны нам нужно параллельно создавать и тестировать средства взаимного тестирования и сертификации со всеми участниками. Я уже упомянул, что нам сейчас придется создавать заново все тестовые сценарии, которые уже были у Visa и MasterCard.

Например, сейчас мы работаем над аудитом нашего платежного приложения. Оно было создано внутри НСПК и полностью оттестировано. Это платежное приложение стандарта EMV, сделанное на так называемых принципах Global Platform. Сейчас над аудитом спецификации этого платежного приложения работают международные эксперты из компании FIME, которую в России представляет компания Pronid. Мы рассчитываем получить от них заключение в июле и надеемся, что там будут минимальные требования по доработке, с которыми мы справимся в кратчайшие сроки и в дальнейшем сможем передать все необходимые спецификации как производителям платежных приложений, так и производителям чипов, карт и самим банкам, поставщикам их процессинговых систем.

Параллельно с этим ведутся работы над созданием центра сертификации для выдачи и заверений эмитентских ключей в платежной инфраструктуре. Этот элемент у Visa и MasterCard тоже был выстроен, а нам приходится заново создавать элементы общей инфраструктуры платежной системы. При этом мы стараемся, где возможно, отдавать предпочтение российским технологиям. Кроме взаимодействия с производителями российских чипов — это компания «Микрон» — мы активно взаимодействуем с поставщиками пластиковых карт как таковых; мы взаимодействуем с поставщиками целого ряда узкоспециализированных программных продуктов, которые есть на российском рынке; мы взаимодействуем с поставщиками криптографических устройств, которые стали появляться на рынке, и даже проводим совместно с ними тестирование этих устройств, с тем чтобы внутри инфраструктуры платежной системы «Мир», насколько возможно и где возможно, использовалась только российская криптография.

В сентябре НСПК, совместно с производителями платежных карт и эмитентами, должна определиться по началу эмиссии. Здесь предстоит выпуск правил платежной системы, продуктов, тарифов и спецификаций, а также очень большая организационно-правовая работа по подписанию необходимых документов, соглашений, договоров со всеми вовлеченными в функционирование платежной системы участниками и поставщиками тех или иных решений.

Большое отличие от того, что мы делали раньше, связано с тем, что в существующих и работающих сегодня на рынке платежных системах уже, существует и развернута сеть устройств приема и обслуживания карт, и нам придется создавать эту сеть совместно с банками-участниками. Это самый сложный элемент многостороннего и комплексного взаимодействия как банков-участников платежной системы, так и нашего процессингового центра, торгово-сервисных предприятий, поставщиков POS-терминального оборудования, банкоматов, программного обеспечения для POS-

терминалов и банкоматов. Большое количество сторон, вовлеченных в этот процесс, необходимо скоординировать так, чтобы к декабрю была выпущена не одна карта, а некоторое количество — сейчас банков порядка десяти, и их количество растет. Это банки, желающие быть первыми, пилотными банками для выпуска карт платежной системы «Мир». Большие положительные шансы, которые у нас есть, — это та законодательная база, согласно которой все значимые участники российских платежных систем и значимые банки-участники этих платежных систем должны обеспечить прием карточек «Мир» во всех устройствах, в которых сегодня они обеспечивают прием любых других карт и любых других платежных систем. Мы надеемся, что мы поможем им в этом за счет технологий, применяемых на уровне приложений и чипа, на уровне клиринга и межхостового взаимодействия. Эти технологии будут максимально эффективно, просто и понятно встраиваться в те форматы и принципы, которые выстроены на сегодняшний день у этих банков с их торгово-сервисными предприятиями, с программным обеспечением, которое развернуто и в терминальном оборудовании, и в банкоматах, с тем чтобы изменения были минимальны. Мы нацеливаемся на то, чтобы на технологическом уровне прием карточек платежной системы «Мир» мог быть настроен без выезда к непосредственно к терминалу, а за счет изменения параметров прямо на хосте эмитента или на хосте эквайера. Все это было заложено изначально, когда мы архитектурно и технологически выстраивали то, что будет собой представлять платежная система «Мир», карты этой платежной системы, платежное приложение.

Мы понимаем, что, если банкам нужно обеспечить прием карт в торгово-сервисной сети, то это всегда подразумевает взаимодействие с конкретными торгово-сервисными предприятиями, необходимость с ними встречаться, убеждать их подписывать договоры, договариваться о конкретных коммерческих условиях и тарифах, которые нам еще предстоит

показать банкам. Мы уже встречались со многими банками и обсуждали, какие продукты должны быть в платежной системе «Мир». Мы решали, как эти продукты должны выглядеть с разных сторон: с финансовой, с функциональной, с точки зрения сегментации рынка. Каким должен быть продукт нашей платежной системы, чтобы он действительно был востребован у банков? Банки должны не просто выпустить некоторое количество карт для бюджетников на базе платежной системы «Мир», но и быть коммерчески заинтересованы в том, чтобы начать переводить на эту платежную систему часть сегодняшней эмиссии. Мы встречаемся со всеми нашими основными участниками и обсуждаем эти аспекты. Мы надеемся, что у нас получится сформировать такое предложение для рынка, которое найдет ответное понимание и обеспечит реальный коммерческий интерес участников рынка, банковского сообщества, торгово-сервисных предприятий, а также потребителей, физических лиц, к использованию карты платежной системы «Мир».

Наша жизнь в компании сегодня протекает в этом взаимодействии. Для запуска платежной системы «Мир» у нас сейчас открыто 52 масштабных, полноценных проекта, в каждом из которых задействовано очень много сторон и участников. Сейчас перед нами стоят сложнейшие задачи, то есть интенсивность нашей работы только увеличивается, вздохнуть свободней пока не получается. Мы пытаемся понять, когда появится передышка, и пока рисуется конец 2016 года, но мне почему-то кажется, что к концу этого периода найдется что-то новое, что заставит нас работать еще более интенсивно.

У нас действительно очень оптимистичный настрой на то, чтобы выполнить в срок все стоящие перед нами, достаточно амбициозные и реально сложные задачи. Время — это то единственное, чего нам на сегодняшний день катастрофически не хватает. У нас есть уверенность в том, что этот второй этап, ради которого и создавалась платежная система «Мир» и

компания НСПК, проводится не ради того, чтобы замкнуть транзакцию чужих платежных систем на себя, а ради выпуска национального платежного продукта. Мы уверены, что справимся с этой задачей до конца этого года. При этом понятно, что на пути к этому результату нам предстоит подключить еще три международных платежные системы — American Express, JCB, China UnionPay — на наш процессинг, что тоже, согласно законодательству и требованиям Центрального Банка, должно быть закончено до конца 2015 года. Вот то, чем мы сейчас живем и каков на сегодняшний день объем стоящих перед нами задач.

Д. Сальников:

Спасибо, Владимир. До сих пор в борьбе со временем НСПК ни разу не проиграла. Проект движется абсолютно в графике.

Прежде чем передать слово Илье, я бы хотел вернуть микрофон Ольге Скоробогатовой для того, чтобы сделать объявление о последних новостях в жизни Национальной системы платежных карт, которые родились на этом Форуме.

О. Скоробогатова:

Большое спасибо.

Когда мы начинали этот проект, было очень много вопросов. Нужна ли национальная карта? Каким вы видите ее развитие? Будет ли она действовать только внутри России? Как быть с клиентами, которые выезжают за рубеж? Мы сразу ставили себе задачу и прорабатывали варианты делать кобейджинговые программы с ведущими международными платежными системами, чтобы наша карта была не только универсальной и доступной в России и за рубежом, но и могла содержать инновационные сервисы, которые уже существуют на рынке, и наши держатели могли бы ими воспользоваться.

Сегодня для нас особенный день, 19 июня: я должна с радостью сказать, что сегодня НСПК и MasterCard подписали первое кобейджинговое соглашение о том, что карта «Мир-Maestro» будет выпускаться в ближайшее время. Я считаю, что это огромное событие и для нас, и для всей страны, и хотела бы поздравить всех нас с тем, что это событие состоялось. Запомните это число.

Д. Сальников:

Илья, слово Вам, как первому большому партнеру НСПК.

И. Рябый:

Большое спасибо и добрый день, коллеги. Перед тем как я расскажу про Maestro и кобейдж, что стало очень серьезным шагом и для нас, и для созданной платежной системы, я бы хотел немного поговорить о первой ипостаси НСПК как межбанковского процессора. Если позволите, я воспользуюсь профессиональным аргументом — термином «свитч», который обычно обозначает межбанковские процессинговые операции. НСПК — это не традиционный свитч, а свитч нового поколения. Традиционный свитч приходит не к нам, а к банкам и говорит: «Банки, не отправляйте свои транзакции в MasterCard, отправляйте их ко мне. Не волнуйтесь, я применю к этим транзакциям их правила, их стандарты, их форматы, их процедуры, а финансовые условия у нас будут вот такие». Но позвольте: это мои правила, наши стандарты, наши процедуры, наша интеллектуальная и не только интеллектуальная собственность — это еще и инструмент конкурентной борьбы. Банкиры меня поймут: когда банк принимает решение запускать тот или иной карточный продукт, неизбежно встает вопрос о технической реализации. Приглашается руководитель операционного подразделения, который говорит: «На платежной системе “А” я запущу этот продукт за две недели, на платежной системе “Б” я

запущу этот продукт за три месяца». Почему? Потому что решения о том, какому бренду отдать предпочтения, принимались именно благодаря разнице между стандартами, форматами, процедурами и так далее — борьба идет действительно нешуточная.

НСПК повела себя совершенно по-другому. НСПК пришла к нам и сказала: «Давайте мы станем вашим инфраструктурным вендором, поставщиком инфраструктурных услуг», — и мы отдали НСПК стандарты, форматы и процедуры на основании заключенного с нами договора. Мы продолжаем стоять лицом к банкам, что для нас очень важно, мы продолжаем предлагать банкам свою продуктовую линейку, мы продолжаем применять к этим продуктам свои технологические решения. НСПК получает все знания, умения и навыки непосредственно от нас, не подставляясь под обвинения в том, что они получены незаконно. Учитывая общемировые тенденции и то, как движется мир в области защиты прав интеллектуальной собственности, я думаю, та конструкция, которую мы построили вместе с НСПК, станет примером, некой реперной точкой для всех остальных международных и локальных организаций, которые занимаются подобной практикой. Отрадно видеть, как Россия превращается из импортера платежных технологий в экспортера этих технологий. Думаю, в самое ближайшее время мы превратимся и в экспортера таких конструкций, как родилась у нас.

Вторая ипостась НСПК — это платежная система. В этой ипостаси НСПК будет являться нашим конкурентом. Хорошо это или плохо? Я считаю, что это очень хорошо, потому что мы верим в то, что в высококонкурентной среде, в ходе конкурентной борьбы, мы учимся бороться за клиента и предлагать клиенту те решения, которые влияют на его выбор и делают его жизнь проще, легче и более защищенной.

Мне часто приходится говорить о том, что эта вера в конкуренцию носит не декларативный характер. Она продиктована пониманием того, как организован бизнес и каковы его результаты. Отсутствие конкуренции ведет

к плачевным результатам. Мой любимый пример связан со всем известной французской платежной системой, которая в середине 90-х годов была самой продвинутой платежной системой мира, а в середине нулевых вдруг неожиданно обнаружилось, что она безнадежно отстала от того, что происходит за пределами страны, потому что в ее пределах конкуренции не было вообще. То соглашение по Maestro, которое мы подписали сегодня, — это отличный для меня способ подчеркнуть недеklarативность этой веры в конкуренцию. Если бы мы не верили в конкуренцию, вряд ли мы бы подписали такое соглашение. Теперь у нас появится новый продукт, карта «Мир-Maestro», которая будет иметь хождение по всему миру.

Несколько слов о том, почему Maestro. Maestro — это отдельно стоящая глобальная сеть, которая использует технологическую инфраструктуру MasterCard. Она принципиально отличается от MasterCard как бренда. Бренд MasterCard, как и бренды других платежных систем, по сути является основным, ведущим брендом. Карта MasterCard банка «А» и карта MasterCard банка «Б» — это в первую очередь карта MasterCard, подчиняющаяся законам и правилам MasterCard. Это необходимо для соблюдения целостности, интегральности бренда, чтобы, вне зависимости от того, каким банком и в какой стране выпущена карта, клиент, держащий в кармане этот кусочек пластика, получал одинаковый уровень сервиса по всему земному шару. Бренд Maestro принципиально иной — он иной идеологически, потому что он создавался как ингредиентный бренд. Он специально конструировался для того, чтобы добавлять ценности национальным игрокам и национальным системам, ни в коей мере не посягая на идентичность этих игроков и систем.

Чтобы далеко не ходить, возьмем пример соседней республики, где существует национальная система «БЕЛКАРТ», с которой у нас есть договор кобейджа, и там выпускаются карты «БЕЛКАРТ-Maestro». Карта «БЕЛКАРТ-Maestro» — это в первую очередь карта «БЕЛКАРТ». Она живет

по законам «БЕЛКАРТ», используя технологические правила и процедуры «БЕЛКАРТ» — то, что сейчас разрабатывается и создается в рамках НСПК. Эта карта полностью принадлежит «БЕЛКАРТу», включая даже номерные емкости, то есть бины, которые MasterCard выдает во временное пользование тем банкам, которые решили выпускать карты MasterCard. Эти номерные емкости самостоятельно приобретаются теми платежными системами, которые приняли решение присоединиться к Maestro. Например, НСПК обратился в российский ISO и получил номерную емкость, о которой он сообщил нам. Мы будем регистрировать ее в своей системе, для того чтобы карты, выпущенные с этими номерами, принимались во всей глобальной сети Maestro. А это немаленькая сеть — мы говорим о миллионах банкоматов и десятках миллионов торговых точек по всему миру.

Когда Maestro только создавалась, сеть ее приема сильно отличалась от сети приема MasterCard. Сейчас карта Maestro принимается везде, где принимаются карты MasterCard в электронной среде, а 20 лет тому назад, когда бренд Maestro только создавался, электронной среды катастрофически не хватало и мы очень часто встречались и с телефонной авторизацией, и с прокаткой карт на импринтере. Сейчас ситуация резко изменилась: надо сильно постараться, чтобы отыскать импринтер, и я говорю сейчас не только о развитых, но и обо всех странах. Эта сеть становится все больше и больше, она практически уже конкурентна сети приема MasterCard. Коллегам из НСПК решать, в каком соотношении они будут выпускать карты «Мир» и «Мир-Maestro», но мы сильно рассчитываем на то, что клиентские предпочтения будут склоняться в сторону того продукта, который может не только приниматься на территории страны, но и обеспечивать свободу платежей, финансовую свободу по всему миру.

Д. Сальников:

Спасибо, Илья. Тут можно вспомнить историю первого кобейджа в России — карты банка «Столичный-СТБ/Maestro».

И. Рябый:

Да, абсолютно верно, была такая платежная система, и у нас был с ней договор. Кстати, объем эмиссии на тот момент времени был достаточно большой, Россия тогда сильно рванула.

Д. Сальников:

Владимир, может быть, Вы прокомментируете со своей стороны это соглашение?

В. Комлев:

Я могу только сказать, что возможность кобейджинга и взаимного объединения сетей приема на тех принципах, о которых сказал Илья, с такой мощной инфраструктурой, которой обладает платежная система MasterCard по всему миру, это для нас громадный шаг вперед. Это прорыв для любой платежной системы, которой только предстоит выйти на рынок и которая имеет амбиции быть конкурентоспособной не только внутри страны или в каких-то нишевых областях, но стать действительно востребованной как продукт повседневного применения, с возможностью использования его не только внутри страны, но и за рубежом.

Я бы хотел развить мысль, которую высказал Илья, о том, что представляет собой Maestro. Сегодня Maestro — это не только электронные терминалы и магнитная полоса. Maestro — это полноценные EMV-продукты, которые принимаются максимально безопасным образом практически во всех терминалах сети приема MasterCard. Это карты, которыми можно расплачиваться в мобильной коммерции, в Интернете, это максимально

полнофункциональные карты, которые дают держателям возможность использовать их так, как они привыкли пользоваться своими международными картами при выезде за пределы России. Для нас это очень серьезное достижение, и я хотел бы поблагодарить платежную систему MasterCard за то, что она откликнулась, и за то, что мы нашли точки понимания. Есть еще много юридических аспектов и со стороны платежной системы MasterCard, и с нашей стороны, которые мы смогли обсудить и о которых мы смогли договориться. Кстати, это одна из причин, почему это Maestro, а не MasterCard.

Также хотелось бы отметить, что у нас с MasterCard с первого дня наладилось понимание того, как и что мы делаем с момента принятия законодательства и образования АО «НСПК». Мы признательны нашим партнерам, которые оказывали и продолжают оказывать нам полноценную поддержку в реализации тех планов внутри России, которые были поставлены руководством страны и законодателями перед акционерным обществом и Центральным Банком.

Д. Сальников:

Спасибо. Если есть вопросы в зале, пожалуйста, задавайте.

О. Скоробогатова:

Можно я нарушу традицию и задам вопрос залу?

В связи с тем, что мы еще работаем над собственной картой и учитываем большое количество пожеланий и знаний относительно того, что мы бы хотели сделать. Есть ли у сидящих в этом зале какое-то видение того, что вы хотите получить и какими функциями должна обладать национальная карта? Хотелось бы услышать какую-то ответную реакцию. Что вы рассчитываете получить в результате выпуска национальной платежной карты? Спасибо.

Из зала:

Прежде всего, хотелось бы, чтобы она работала безошибочно и без проблем. К сожалению, общественное мнение таково, что большинство явлений, созданных в России в области современных технологий, — это, к сожалению, некое убожество в сравнении с развитыми западными примерами. Извините.

О. Скоробогатова:

Жаль, что Вы продолжаете так думать, потому что то, что мы сделали, говорит об обратном. Сделать проект за пять месяцев — это говорит о том, что Россия способна и может достигать самых высоких планок, которые мы себе ставим.

Что касается бесперебойности, Вы абсолютно правы. Это должен быть инструмент, который работает всегда в любой точке страны и мира, если это кобейдж, и здесь мы полностью разделяем вашу позицию. Но в свою страну надо верить, потому что, если мы в нее не будем верить, в нее не будет верить никто!

И. Рябый:

Можно мне добавить к сказанному? Я уже упоминал, что Россия из импортера платежных технологий превращается и уже превратилась в экспортера. Я не хочу быть голословным и предлагаю всем, кто желал бы в этом убедиться, прогуляться в павильон номер семь и подняться в «Шахматную гостиную». Там расположен стенд MasterCard, где демонстрируются решения, разработанные для социальных, кампусных, студенческих и других карточных проектов, которые реализованы на EMV-чипе, который доступен как продуктам MasterCard, так и продуктам Maestro. Я хотел бы обратить на них ваше внимание — это очень интересные вещи,

которые объединяют в себе тот интеллектуальный потенциал, который есть у микропроцессора на карте, бесконтактные технологии, которые внедрены в этот же продукт и позволяют решить огромное количество задач, как платежных, так и идентификационных, нефинансовых.

Я хотел бы обратить особое внимание на то, что родина всех этих проектов и продуктов — Россия. Это российские разработки, это российское ноу-хау, которое сейчас стало глобально доступно всем игрокам, использующим наши продукты по всему миру.

Д. Сальников:

У меня тоже есть небольшой комментарий.

Сегодня в 11.15 здесь проходила сессия, посвященная будущему денег и электронных кошельков. На ней присутствовали представители российских компаний, которые вышли на мировой уровень и чьи продукты имеют мировые имена. Зайдите в любой компьютерный магазин в Соединенных Штатах, и Вы увидите Антивирус Касперского на первой же витрине. Думаю, Вы недооцениваете российский интеллектуальный потенциал.

М. Фрейман:

Максим Фрейман, TT Finance.

Я бы хотел заступиться за Ольгу Николаевну и НСПК. Вот у меня просто MasterCard с чипом. Чего мне в ней не хватает? Мне не хватает возможности расплатиться в Интернете. И еще покажу вам замечательную штучку, золотую карточку Visa PayPass, которая живет в алюминиевом классе от визиточек — по понятной причине, чтобы ее случайно не считали. Вот этого мне не хватает. Спасибо.

В. Комлев:

Вам очень повезло с картой Visa PayPass — она, наверное, одна во всем мире! Выбирайте что-то одно: Visa payWave или MasterCard PayPass.

Д. Сальников:

Владимир, может быть, Вы прокомментируете относительно перспектив бесконтакта в мире?

В. Комлев:

Что касается нашей платежной системы, эти работы уже ведутся. Внутри компании у нас есть то, что мы называем инновационная лаборатория, иннолаб. На сегодняшний день в НСПК сконцентрированы одни из лучших специалистов в платежных технологиях, которые есть на российском рынке, и мы этим гордимся. Я могу поддержать Илью в том, что на сегодняшний день экспертиза в платежных технологиях, которая есть в России, как минимум, ни в чем не уступает экспертизе, которая есть на зарубежных рынках. Наша проблема в другом: как из идеи сделать массовый продукт. Над этим мы и будем работать: как сделать этот продукт максимально надежным, устойчивым, привлекательным внешне, чтобы его usability была на высшем уровне.

В нашей инновационной лаборатории мы уже сейчас работаем над теми продуктами, которые будут являться основой платежной системы «Мир», вероятно, начиная с 2016 года. Это то, к чему все уже привыкли в рамках бесконтактных платежей payWave и PayPass — собственные бесконтактные технологии предусмотрены в нашем плане до конца 2016 года.

Также есть достаточно интересные, очень продвинутые решения, касающиеся мобильной коммерции и использования электронных кошельков, причем с высочайшей степенью безопасности и с высочайшей степенью защищенности как данных, так и номеров карт и идентификационных средств держателей карты.

Предусмотрены самые современные форм-факторы для этих платежных средств. Это уже не карта, форм-фактор уходит от карты и переходит в мобильные телефоны. То, что мы называем сегодня электронным кошельком — мы обсуждали это на панельной сессии в этом же зале с утра, — из средства платежа превращается в средство коммуникации потребителя с той точкой, где принимается платеж. Это очень важный элемент, потому что средства взаимодействия могут быть самые разные — как с торговой точкой, так и с программами, которые дополнительно предлагаются тем, кто владеет этим кошельком, а также с теми источниками, из которых происходит этот платеж. Это очень интересная и быстро развивающаяся на сегодняшний день область и индустрия, и у нас есть очень четкий фокус на то, чтобы не отстать здесь от того, куда идет развитие платежного рынка в целом, с тем чтобы платежная система «Мир» была абсолютно конкурентоспособной и привлекательной. Как я уже говорил, наша задача не в том, чтобы выполнять какую-то узконишевую функцию. Честно говоря, это было бы для меня скучным. Мы хотим сделать продукт, с которым вам всем захочется иметь дело в повседневной жизни. Может быть, такая задача кажется амбициозной и сложно выполнимой, но мы ставим ее перед собой и верим, что мы сможем это сделать.

Д. Сальников:

Спасибо.

Из зала:

Добрый день. Вы хотите создать хороший продукт, и это прекрасно. Я верю, что вы его создадите. Однако вопрос в том, как вы заставите торговые точки сменить оборудование и начать принимать его в оплату? Каким образом вы собираетесь это сделать?

В. Комлев:

Мы не собираемся устанавливать никакого специального оборудования для приема карт «Мир» — я уже говорил об этом, но, может быть, это прозвучало не очень внятно. Изначально вся платформа «Мир» сделана таким образом, чтобы торговые точки и обслуживающие их банки могли на уровне настройки параметров, даже не выезжая со своих хостов в торговую точку, настроить оборудование для приема карт «Мир».

Должен признаться, что, когда речь пойдет о бесконтактных технологиях, это будет чуть сложнее, потому что, в отличие от EMV контактного чипа, бесконтактные технологии не так стандартизированы, и там есть нюансы, которые заставят дорабатывать программное обеспечение на терминалах. Однако никакого параллельно стоящего второго терминала не будет — это точно.

From the audience:

I would like to ask you why you are describing a solution that makes use of a card and not a wallet. Will there be a more sophisticated application and will it be connected to a card in order to work with it? Why are you not focusing on a wallet that would be linked to a card?

В. Комлев:

Электронные кошельки — это инструмент интерактивного взаимодействия потребителя с торговой точкой. Сегодняшние тенденции создания кошельков заключаются в том, что кошелек — это не источник средств и не механизм доступа к счету в банке, коим является карта. Это интерактивный механизм выбора источника и способа платежа. Безусловно, мы будем заинтересованы в том, чтобы в современных кошельках использовались карты платежной системы «Мир» или как один из источников пополнения

этих кошельков, или в качестве средства платежа с помощью кошелька в торговых точках или в Интернете.

У нас есть собственные решения, как сделать платежную технологию «Мир» для совершения транзакций в Интернете и создания собственных платформ этих кошельков — то, что называется HCE, host card emulation — использующих облачные технологии и токенизацию для безопасности платежей. Все это будет, но карта как доступ к конкретному счету в банке — это всегда возможность выбора, по какой карте я хочу провести ту или иную транзакцию. Здесь я использую устоявшееся словосочетание «платежная карта», «банковская карта», даже если это уже не карта и форм-фактор меняется. Мы будем работать над тем, чтобы карта «Мир» была одной из самых популярных при выборе транзакции с помощью того или иного кошелька.

О. Шестопал:

Ольга Шестопал, «Коммерсантъ».

Скажите, пожалуйста, правильно ли я понимаю, что наряду с «Мир-Maestro», будут выпускаться просто карты «Мир», а впоследствии возможен и кобейджинг с другими платежными системами?

Второе: какой чип будет использоваться в кобейджинговых картах — российского производства или нет?

И третье: сегодня были продлены санкции, и я не могу не задать вопрос о том, смогут ли попавшие под них банки выпускать кобейджинговую карту и на каких условиях. Спасибо.

О. Скоробогатова:

Олечка, Вы подошли чуть позже, поэтому на два первых вопроса я отвечу совсем коротко.

И я, и Владимир уже упоминали, что мы планируем использовать российский чип, но для этого российская промышленность должна быть готова их поставлять. Мы ожидаем производство российского чипа в ближайшее время и надеемся, что они успеют к моменту выпуска нашей карты.

Что касается первого вопроса, мы за разнообразие и за то, чтобы клиент сам выбирал, какую карту он хочет заказать в банке.

Владимир, Вы ответите на третий вопрос?

В. Комлев:

Я хочу немного добавить по первому вопросу. Как платежная система, мы хотим предоставить возможность выбора. Это ответ и на первый, и на второй вопрос. Мы за то, чтобы выбор осуществлял банк-эмитент, исходя из предпочтений, которые у него есть в связи с клиентской базой: для кого он выпускает эти карты, сколько стоит та или иная карта, какая будет ценовая политика, нужно ли его клиентам ехать с этой картой за рубеж или им достаточно приема этих карт внутри российской сети. Это всегда выбор банка, в зависимости от его конкретных коммерческих и бизнес-предпочтений.

Что касается последнего вопроса, выпуска кобейджинговых карт для санкционных банков, правильнее будет передать слово Илье.

И. Рябый:

Постараюсь пояснить все максимально просто и конкретно. Что такое кобейдж? Кобейдж — это возможность размещения логотипов двух платежных систем для банка, который является участником обеих этих систем. Соответственно, есть санкции, которые не препятствуют банку быть участником международной платежной системы, а есть санкции, которые препятствуют этому. Если санкции не позволяют банку быть участником

международной системы, значит он по определению не сможет выпускать кобейджинговый продукт.

В. Комлев:

Я бы хотел дополнить, что это не значит, что участники платежной системы «Мир» будут ограничены территорией России. Мы рассказывали о целом ряде других способов выхода на внешние рынки, кроме кобейджинговых проектов.

Мы очень рады, что MasterCard — это первое подписанное соглашение, но существуют возможности аналогичного взаимодействия и с другими международными платежными системами, которые, возможно, будут иметь другую политику в отношении санкционных банков, и мы сможем достичь с ними соглашения о том, чтобы кобейджинговые продукты были доступны для любых российских банков.

Из зала:

Смогут ли эти карты выпускаться и приниматься на территории Крыма?

В. Комлев:

Эти карты будут работать на территории России, как карты платежной системы «Мир». Я ответил на вопрос?

Из зала:

Ольга Николаевна, скажите, пожалуйста, если спрос на эти карточки среди жителей России будет недостаточным, изучался ли вопрос о распространении этих карт среди потенциальных клиентов? Некоторые специалисты предполагали, что их будут распространять в добровольно-принудительном порядке через государственные или

окологосударственные компании или их раздадут военнослужащим Минобороны. Есть ли какие-то предварительные представления об этом? И второй вопрос, если позволите. Как так получилось, что на этой встрече не оказалось представителя платежной системы Visa? Он отказался или его не приглашали, и, если не приглашали, то почему? Есть ли еще вероятность договориться с этой платежной системой о выпуске кобейджинговых карт, или эта надежда была оставлена в мае, когда стало известно о том, что компания Visa не хочет в этом участвовать? Спасибо.

О. Скоробогатова:

Вы пессимист, и нам с Вами нужно поработать. Нужно переходить на другой уровень, становиться хорошо осведомленным оптимистом.

Законом у нас предусмотрено использование национальных платежных инструментов бюджетными организациями. Если говорить о том, планируем ли мы применять методы административного воздействия или каким-то образом заставлять банки быть эмитентами именно карты «Мир», то нет, не планируем. Мы считаем, что карта «Мир» должна победить в конкурентной борьбе, быть достойной и по сервису, и по тарифам, и конкурировать с другими платежными системами на равных условиях — это наша принципиальная позиция.

Вначале было очень много дискуссий, может ли НСПК стать единственной платежной системой, как это произошло в одной стране, сами знаете какой. Мы прекратили эту тему в самом начале этого обсуждения, потому что считаем ее бесперспективной и неправильной. На рынке должны быть все компании, и мы надеемся, что НСПК будет выигрывать качеством, сервисом и тарифами, а не чем-то другим.

Что касается Вашего второго вопроса, во-первых, Visa здесь присутствует. Во-вторых, у нас с ними прекрасные отношения, и наше сотрудничество развивается планомерно. Если Visa однажды выйдет к нам с предложением

по кобейджу, мы с удовольствием его рассмотрим. Поэтому здесь слово компании Visa, и мы надеемся, что они так же, как другие платежные системы, будут готовы сотрудничать в этом направлении.

Д. Сальников:

Visa ничего не хочет сказать?

Т. Сандерс:

Меня зовут Татьяна Сандерс, и я являюсь сотрудником Visa. Мы работаем с НСПК с самого начала ее создания, и, мне кажется, было бы не совсем правильным сказать, что Visa отказалась. Мы никогда не делали заявлений о том, что мы не хотим сотрудничать. Идут разные переговоры, поэтому все впереди.

Д. Сальников:

Есть ли еще вопросы в зале, коллеги?

Из зала:

Добрый день.

Сейчас в рамках Евразийского экономического союза идет унификация таможенного, фармацевтического и другого законодательства. Будет ли создаваться что-то новое в рамках платежных систем, если, например, инициатором выступит Казахстан? Что вообще будет действовать в рамках Евразийского союза? Беларусь, Казахстан, Армения, Киргизия — какая будет платежная система? Если Казахстан выступит инициатором создания общей глобальной системы для Евразийского союза, что вы будете делать? Спасибо.

О. Скоробогатова:

Большое спасибо, это очень хороший вопрос.

Уровень развития платежных систем и платежных систем по картам во всех этих странах немножко разный. Сейчас мы встречаемся с каждой из стран и планируем в ближайшее время подписать с Казахстаном и Белоруссией соглашение о развитии сотрудничества в области платежных систем. Это касается не только платежных карт, но и платежных систем, системы передачи сообщений и финансового взаимодействия. Другие страны, которые хотели бы присоединиться к этому соглашению трех стран, также уже подтвердили свою заинтересованность.

Вы правы, эта тема становится все более актуальной. Если мы создали такой союз, то, с точки зрения платежного пространства, имеет смысл рассмотреть, как в нем существовать и развиваться. На данный момент конкретных предложений пока нет, но думаю, что в ближайшие полгода мы выработаем конкретное предложение и обязательно скажем, в каком направлении мы будем двигаться. Спасибо.

Д. Сальников:

Спасибо. Насколько я знаю, некоторые наши участники опаздывают на следующую встречу, поэтому мы вынуждены закончить чуть раньше. На правах модератора, я задам последний вопрос Владимиру. Как Вы думаете, кто будет в числе первых эмитентов «Мира»? Есть ли какие-то банки, которые сказали: «Да, мы готовы?»

В. Комлев:

Мне очень приятно сказать, что наш «пилотный проект» мы сейчас вынуждены физически ограничить тем количеством банков, с которыми мы успеем это сделать до конца года. Мы получаем письма от очень большого количества банков, которые просят нас быть в числе первых по выпуску

карт «Мир». Мы давали этот список: это такие банки, как «Связь-Банк», «МДМ банк», банк «Россия», «СМП банк» — то есть очень большое количество серьезных, реальных эмитентов карт, которые хотят быть одними из первых среди тех, кто сможет выдать своим клиентам карты с логотипом «Мир». Несмотря на занятость, мне иногда приходится ездить по некоторым регионам, где я встречаюсь со своими коллегами по бывшему месту работы, Компании объединенных кредитных карточек. По старой памяти, я встречаюсь с руководителями подразделений этой компании на местах — компания занимается обслуживанием торгово-сервисных предприятий — и везде слышу один и тот же вопрос: «Владимир Владимирович, когда наконец? Нас уже все торговые предприятия трясут, когда мы сможем предложить им что-то по платежной системе “Мир”». Я вижу, что на сегодняшний момент интерес к этому продукту очень высокий, и наша задача как оператора платежной системы — не обмануть эти ожидания и, не снижая темпа, двигаться дальше, пока этот интерес не угас, чтобы он только возрастал и приобретал все новые черты и краски.

О. Скоробогатова:

Мы вынуждены завершить разговор, и я хотела бы поблагодарить вас за внимание и пожелать всем нам, чтобы в следующем году мы встретились в этом павильоне, будучи уже владельцами карты «Мир» или «Мир-Maestro», и предметно поговорили о том, насколько это хорошая карта, насколько она нас устраивает и насколько мы горды тем, что мы смогли это сделать. Я хочу пожелать всем успехов, большое спасибо!