



# НСМЭП: НОВОЕ ДЫХАНИЕ



Модернизация и активное внедрение национальной платёжной системы является сегодня одной из приоритетных задач Национального банка Украины. Мы попросили вновь назначенного директора Департамента розничных платежей НБУ Сергея Шацкого рассказать о ближайших планах развития Национальной системы массовых электронных платежей (НСМЭП).

**- Сергей, расскажите, пожалуйста, какими будут Ваши первые инициативы в направлении развития НСМЭП?**

- Прежде всего, мы планируем те технологические решения по НСМЭП, которые уже есть сегодня у НБУ, а это решения хорошего уровня, вывести на рынок. Потом, когда у рынка появится определенная степень доверия к национальной системе, мы перейдём к следующему этапу - внедрению инновационных продуктов.

Я рассматриваю национальную платёжную систему как фактор, который, с одной стороны, будет задавать темп для участников рынка, с другой стороны, несколько переформатирует отношения банк - платежная система.

Все мы понимаем, что международные платежные системы (МПС) пришли на рынок Украины, чтобы зарабатывать деньги. Мы прекрасно понимаем, что тот продукт, который

предоставляют крупные игроки, востребован. Однако я уверен, что развитие полноценной национальной платёжной системы принесёт здоровую конкуренцию на украинский рынок.

**- Что нужно предпринять для того, чтобы национальная система становилась реально востребованной?**

- Нужно создавать конкурентные преимущества для внутренней платёжной системы. Тогда и международные платёжные системы начнут меняться - условия для игроков рынка станут интереснее. Опыт соседних стран показывает, что вывод на рынок хорошей работоспособной внутристрановой платежной системы, которая отвечает ожиданиям рынка, является хорошим катализатором рынка.

Мы не планируем создание монополиста. Позиция НБУ и непосредственно моего руководи-

теля Смолия Якова Васильевича - мы должны создавать продукт, который будет конкурентен на рынке. НБУ не должен быть рычагом, который заставит банки переходить на внутреннюю платёжную систему. Наоборот, банки должны приходиться к пониманию, что переходя на украинскую платёжную карту, они будут получать преимущества - экономить на комиссиях, которые они платят МПС, но при этом получать тот же уровень сервиса, а в чём-то он может быть и выше. Это, конечно, дело не одного месяца, но мы уже готовим сюрпризы для того, чтобы банкам было интересно участвовать в проекте национальной карты.

**... мы должны создавать продукт, который будет конкурентен на рынке. НБУ не должен быть рычагом, который заставит банки переходить на внутреннюю платёжную систему. Наоборот, банки должны приходиться к пониманию, что переходя на украинскую платёжную карту, они будут получать преимущества**

**- Вы можете уже сегодня рассказать о каких-нибудь "сюрпризах"? Насколько быстро возможна их реализация в такой не очень гибкой структуре, коей является Национальный банк?**

- Я думаю, у нас всё получится. Команда у нас молодая - люди пришли из бизнеса. Уже многое сделано. Мне остаётся привнести энергию и найти те точки, где мы будем расти. Для себя ставлю реальные планы - должна быть живая эмиссия, активные рабочие карты, эквайринг. Недавно ПриватБанк подключился на прием карт НСМЭП. В ближайших планах подключение других крупных игроков - Райфайзен Банка Аваль, Укрсоцбанка - то есть тех, кто, в принципе, делает рынок. Это даст возможность говорить, что национальные карточки принимаются в Украине. Параллельно, в части эмиссии, мы должны найти те ниши, те сектора экономики, где domestikовая карта реально будет работать. Тут широкий диапазон: можно говорить о разных вещах - начиная от социальных карт и заканчивая национальной идеей.

Кроме того, само название НСМЭП звучит не очень. Мы планируем придумать другое, какое-то более звучное название. Так что сюрприз №1 - ребрендинг системы.

**... название НСМЭП звучит не очень. Мы планируем придумать другое, какое-то более звучное название. Так что сюрприз №1 - ребрендинг системы**

**- ПриватБанк начал эквайринг национальной карты, а эмиссия ПриватБанком планируется?**

- Сейчас несколько крупных игроков работает над этим. Понятно, что у ИТ-специалистов каждой финансовой организации есть свои планы, возникает вопрос приоритетов. Но за последнее время стоимость выпуска карт МПС для банков в гривневом эквиваленте выросла на 30-40%. Так что каждый банк для себя решает этот вопрос - стоит им продолжать эмиссию на картах МПС или переходить на национальную карту. Каждый делает свой расчёт. Я вижу весомые аргументы для того, чтобы отложить что-то другое и запустить карту НСМЭП в ближайшее время.

**- Вы думаете, рынок с энтузиазмом отзовется на инициативы НБУ?**

- Если глобально посмотреть на ситуацию, рынок, я думаю, готов. Самое главное, что уровень наличных платежей у нас начинает сокращаться, несмотря на всю любовь украинцев к наличке. И сейчас, наверное, уже пришло то время, когда мы можем применять безналичную оплату во всех направлениях - проезд, билеты в музеи, театры и т.д. Нужно планомерно переходить на оплату карточкой, чтобы человек привык платить карточкой.

Я вижу хорошие перспективы. Есть стратегическая программа НБУ в части развития безналичных платежей. Есть много идей. Теперь главное - чтобы эти идеи стали планами и началась их отработка. Должна быть не только стратегия, но и её реализация. Существует культура выполнения существующих планов - это именно то, что я могу привнести из австрийского банка. В украинском менталитете - рассказывать, планировать, фантазировать - на любых проектных группах всегда масса идей. Многие любят расплытаться, выходить за скобки проекта, но мало кто думает о том, что есть конкретные задачи, и их нужно чётко выполнять. Проработав в Авале, а потом в Райфайзен Банке Аваль (а это две разных организации,

## История НСМЭП

- Декабрь 2000 года - запуск пилотного проекта НСМЭП.
- 19 июля 2001 года - эмитирована первая платежная карта НСМЭП (чип).
- 22 ноября 2004 года - переход к промышленной эксплуатации НСМЭП (сегодня эта система продолжает действовать под названием НСМЭП-1).
- 14 июня 2012 года - утверждена "Стратегическая программа развития безналичных розничных платежей в Украине на 2012-2014 годы", предусматривающая модернизацию НСМЭП и её переход на открытые международные стандарты.
- В 2013 году построены центральный маршрутизатор, расчётно-клиринговый и процессинговый центры, способные обеспечить маршрутизацию, процессинг и расчёты с использованием платёжных карт НСМЭП на базе открытых международных стандартов - с магнитной полосой и EMV-чипом.

### Сегодня в НСМЭП

- 57 банков - участников, в том числе НБУ.
- 19 небанковских учреждений - участников, в том числе УГППС "Укрпочта".
- Ощадбанк, Укргазбанк, КБ "Хрещатик", Банк "Михайловский" эмитируют карты НСМЭП на базе открытых международных стандартов с магнитной полосой.
- Ощадбанк эмитирует карты НСМЭП на базе открытых международных стандартов как с магнитной полосой, так и комбинированные - чип/магнитная полоса.
- Ощадбанк, Укргазбанк, Укрэксимбанк имеют возможность обслуживать в собственной сети карты НСМЭП на базе открытых международных стандартов как с магнитной полосой, так и с чипом.
- ПриватБанк, КБ "Хрещатик", Банк "Михайловский", Дельта Банк, Фидобанк имеют возможность обслуживать в собственной сети карты НСМЭП на базе открытых международных стандартов с магнитной полосой.
- В НБУ продолжается пилотный проект по эмиссии и обслуживанию платежных карт НСМЭП средствами собственного процессингового центра. Успешно проведены межбанковские операции с использованием платёжных карт НСМЭП с чипом стандарта EMV, эмитированных Национальным банком Украины, в платёжных устройствах (банкоматы, POS-терминалы) Ощадбанка, Укрэксимбанка, Укргазбанка, КБ "Хрещатик".

Источник: НБУ

в принципе), я понял, что австрийская бизнес-культура другая: есть поставленная задача, которую нужно выполнить, и только после этого можно говорить о чем-то новом. Так что фигурально - я собираюсь есть этот пирог частями. Для себя я разделил в голове эти части.

### - Каким будет первый "кусочек"?

- Нужно реализовать эмиссию, эквайринг, чтобы карта соответствовала своему названию - Национальная система МАССОВЫХ электронных платежей. Карта должна стать именно массовой. За счёт чего? Ну, прежде всего, это карточка для зарплатных, пенсионных, студенческих проектов. Это карта, соответствующая требованиям локальных расчётов. По статистике, больше 90% всех транзакций по украинским картам происходит внутри страны. То есть большая часть клиентов не имеет потребности в картах МПС - они не собираются её использовать за рубежом. А если у них возникнет такая необходимость, они всегда могут открыть дополнительную карту. В настоящий момент наша задача это реальное сокращение затрат банков. Банки смогут экономить на тех комиссиях, которые они платят, выпуская карты международных платёжных систем. При этом каждый банк выбирает то, что ему подходит.

### - А следующий "кусочек"?

- Следующий шаг - это возможность проведения украинской картой интернет-транзакций. Мы уже сейчас над этим работаем. И, конечно же, важнейшая наша задача - сделать эти транзакции безопасными. По аналогии с МПС, которые используют протокол 3-D Secure (технология Verified by Visa и MasterCard SecureCode соответственно для двух ведущих в Украине платёжных систем).

Конечно же, большой интерес вызывает тема NFC - вы видели мой интерес к теме NFC (разговор происходит после международной конференции, на которой Сергей задавал массу вопросов докладчикам - прим. Ред.). Я прорабатываю эту тему, так что, конечно, дальше будут и бесконтактные платежи. Как это будет реализовано, пока не могу сказать. Архитектура этих платежей будет построена немного позже. Я, ведь, ещё только неделю работаю и пытаюсь ознакомиться со всеми нюансами двух существующих систем - процессингового центра и маршрутизатора. Детали будут понятны позже, но задача построения бесконтактных платежей уже есть. Мы видим успешный опыт Польши, Турции. Уже существует инфраструктура - много POS-терминалов, которые принимают эти карточки. Следующая задача - это

объединение кошелька с возможностью бесконтактных платежей. Реализация этого проекта, конечно, займёт какое-то время, но мы уже думаем в этом направлении и будем над этим работать.

**- А когда можно ожидать выпуск чиповой национальной карты?**

- Чип уже выпускается. Просто его выпускают не все банки. Вопрос в персонализационном бюро. В принципе адаптация чипа для персонализационного бюро занимает не так много времени. Это индивидуальный проект для каждого банка.

**Нужно реализовать эмиссию, эквайринг, чтобы карта соответствовала своему названию - Национальная система МАССОВЫХ электронных платежей. Карта должна стать именно массовой. За счёт чего? Ну, прежде всего, это карточка для зарплатных, пенсионных, студенческих проектов. Это карта, соответствующая требованиям локальных расчётов**

Основной вопрос в том, какие мы цели преследуем выпуском чип-карты. Во-первых, конечно, это безопасность, во-вторых, там должно быть какое-то наполнение. Думаю, что рынок к этому подойдет. Мы будем со своей стороны помогать, например, иницилируя выпуск студенческой карты. Это можно регулировать и правилами платёжной системы, такими, как перенос ответственности за спорную транзакцию, как это делается в МПС. Можно и такой метод применить, но пока об этом рано говорить. Главное, чтобы банки увидели свой интерес в реализации такого проекта.

Если рассматривать глобально, существует тренд - вся Европа идёт на чиповые карты. И мы не можем оставаться в стороне от этого тренда. Таким образом, магнитная полоса останется и проживёт ещё какое-то время в тех сегментах рынка, где определяющим критерием будет дешевизна.

**- Есть ли какие-то планы относительно транспортного приложения?**

- Это тема отдельного разговора с транспортниками. В случае транспортного приложения важен критерий скорости срабатывания карты. Здесь нужно анализировать опыт успешных проектов, Лондона, например.

В Райфайзен Банке Аваль у меня был опыт запуска разных проектов, в том числе и бесконтактных карт. Я достаточно осведомлён - главное, задача должна быть масштабирована, легко внедряема и понятна всем участникам проекта. Ведь бывают проекты, которые запускаются, но не становятся массовыми - это либо очень дорогие проекты, либо сделанные коряво, не соответствующие требованиям кого-то из участников проекта. А в транспортном проекте, как минимум, три игрока.

**- Сергей, каким Вы видите украинский рынок пластиковых карт через 2-3 года?**

- Понятно, что мгновенно всё не перестроится. Для себя я ставлю задачу - 25-30% объёма рынка должна занять наша внутренняя платёжная карточка. И должно появиться то наполнение, которое позволит ей развиваться дальше. Для банков мало только сокращения расходов. На cost saving долго конкурировать не получится. Мы все знаем, как работают у нас МПС - они найдут с какой стороны к нашим игрокам подойти. Поэтому у национальной карты должно быть качественное наполнение.

Это пока всё - больше не хочу говорить. Чтобы продолжать, хочется иметь уже какие-то договорённости, какой-то фактаж, на базе которого я смогу с вами встретиться и поделиться нашими успехами. Это должны быть уже подписанные договоры или изменения в нормативной базе. И, конечно, эти изменения не будут закручиванием гаек, а наоборот - расширением сферы приема карт НСМЭП или ещё чем-то подобным.

**- Важно, что полное неприятие крупными игроками НСМЭП уже в прошлом...**

- Да, существует много факторов, которые на это повлияли. Я надеюсь, что и моя деятельность станет вкладом в этом направлении. Я не берусь за проекты, в которые не верю. В этот проект я верю!

