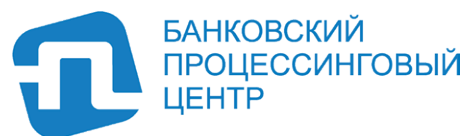


2022 сентябрь-октябрь 7(10)

ФИНАНСЫ | ТЕХНОЛОГИИ | УПРАВЛЕНИЕ



FinTech Times



**Банковскому
процессинговому центру – 20 лет:
итоги, планы, цели**

Спецвыпуск

БАНКОВСКИЙ ПРОЦЕССИНГОВЫЙ ЦЕНТР

03 Банковский процессинговый центр: итоги, планы, цели

Спикеры:

Александр СОТНИКОВ, генеральный директор ОАО «Банковский процессинговый центр»

Елена БЕКИШ, заместитель генерального директора по экономике и финансам ОАО «Банковский процессинговый центр»

Игорь ЕВДАКОВ, директор департамента развития сети ОАО «Банковский процессинговый центр»

Алексей СЕРЕГИН, директор департамента информационных технологий ОАО «Банковский процессинговый центр»

Автор Ольга Карасева

БИЗНЕС

13 Секрет успеха в бизнесе – стратегия, команда и партнер

Спикер:

Виктор АНАНИЧ, председатель Правления ОАО «АСБ Беларусбанк»

ПАРТНЕРЫ

18 Надежность – ключевой момент в партнерских отношениях

Спикер:

Андрей КУРЕЙЧИК, директор ООО «Лаборатории Инвенто»

БАНК

22 ОАО «Белинвестбанк» и Банковский процессинговый центр – 19 лет сотрудничества

Спикер:

Игорь БОРЕЙКО, заместитель председателя Правления ОАО «Белинвестбанк»
Автор Елена Корзун

26 Успешное сотрудничество на протяжении многих лет

Спикер:

Дмитрий ГРУЗИЦКИЙ, председатель Правления ОАО «Технобанк»
Автор Ольга Ермаченко

ПАРТНЕРЫ

29 Развитие бизнеса через партнерство

Спикер:

Александр КОСУШКИН, директор по продажам и маркетингу компании Netland

БИЗНЕС

33 Лидер рынка всегда имеет сильную стратегию. У Банковского процессингового центра именно такая стратегия на рынке

Спикер:

Вячеслав СЕНИН, директор провайдера электронных платежей Assist Belarus

Автор Ольга Максименко

37 20 лет – это только начало

Спикер:

Валдис ЯНОВС, генеральный директор Tietoevry Banking

42 Если командная работа идет правильно, то успех не заставит себя ждать

Спикер:

Александр СОТНИКОВ, генеральный директор ОАО «Банковский процессинговый центр»



Дорогие читатели, уважаемые коллеги и друзья!

Мы рады представить вам новый выпуск FinTech Times. Это специальный выпуск, приуроченный к 20-летию Банковского процессингового центра. В этом номере издания мы будем много говорить о взаимовыгодном партнерстве в бизнесе, лидерстве и компетенциях сильных управленцев, которые создают успешные бизнес-стратегии.

В текущий номер издания вошли интервью только первых лиц наших партнеров по бизнесу. Отрадно, что мы получили положительную обратную связь и хорошую мотивацию принять участие в таком формате общения. Благодаря этому у каждого читателя FinTech Times есть возможность узнать самих себя и наших партнеров еще ближе. Именно это дает возможность формировать правильные и надежные связи при построении коммуникаций и, конечно же, планировании бизнес-стратегий.

В этот раз мы публикуем впервые большое интервью с генеральным директором Банковского процессингового центра Александром СОТНИКОВЫМ. При этом неизменным остается вектор наполнения нашего издания: финансы, технологии, управление. FinTech Times – это площадка для обмена опытом в различных сферах бизнеса, и сегодня своим опытом и совместными успехами с нами делятся наши партнеры. Мы благодарим каждого из спикеров текущего спецвыпуска и надеемся, что каждый из наших читателей сможет увидеть для себя важное, нужное, ценное и полезное в своей профессиональной деятельности.

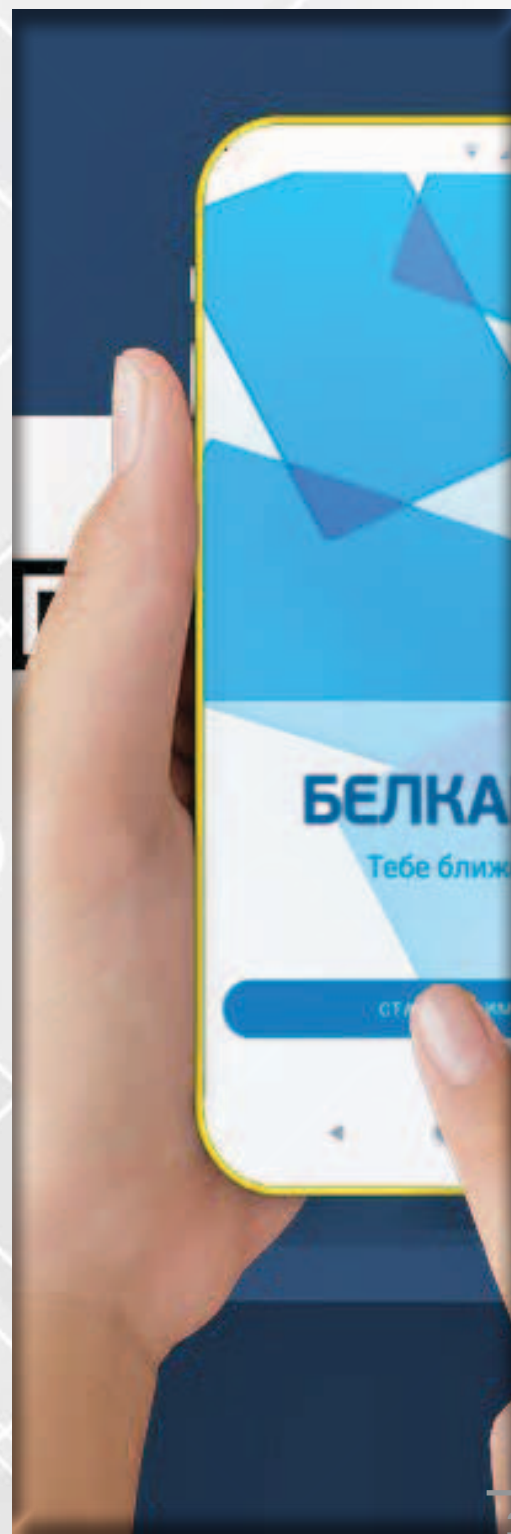
Приятного прочтения и до новых встреч!

С уважением,
пресс-секретарь
ОАО «Банковский процессинговый центр»
Марина РОМАН

БАНКОВСКИЙ ПРОЦЕССИНГОВЫЙ ЦЕНТР: ИТОГИ, ПЛАНЫ, ЦЕЛИ



Глобализация мировой экономики, стремительное увеличение роли знаний и управляющих ими информационных технологий в банковской деятельности ставят перед бизнесом новые задачи, решение которых требует введения инноваций, постоянного обучения и развития. Например, обеспечение конкурентоспособности банков невозможно без использования широкого круга информационных технологий. Банковский процессинговый центр на протяжении вот уже 20 лет решает эти задачи. Сегодня FinTech Times поговорил с руководителями процессингового центра о том, на каком этапе развития находится именно сейчас Банковский процессинговый центр и что для руководителей Центра является приоритетным в решении сложнейших задач.





БАНКОВСКИЙ
ПРОЦЕССИНГОВЫЙ
ЦЕНТР



БЕЛКАРТ



ПРЕДПРИЯТИЕ СЕГОДНЯ

ОАО «Банковский процессинговый центр» предоставляет полный комплекс услуг в области информационно-технологического обеспечения безналичных расчетов с использованием банковских карт национальной платежной системы БЕЛКАРТ и международных систем «Мир», Visa, Mastercard, UnionPay, American Express.

Своей миссией компания считает повышение удобства и доступности безналичных платежей и расчетов. Именно такую роль Центр сегодня играет не только на рынке процессинговых услуг, но и в белорусском обществе. Будучи социально ориентированным предприятием, компания принимает активное участие в общереспубликанских программах повышения финансовой грамотности населения и содействия популяризации безналичных расчетов.

Банковский процессинговый центр – лидер на рынке по обеспечению безналичных расчетов и сопутствующих услуг в Республике Беларусь.

ОАО «Банковский процессинговый центр» имеет четкую стратегию, которая направлена на развитие рынка платежей и расчетов в Республике Беларусь. Целями стратегии являются:

- содействие росту бизнеса клиентов;
- развитие портфеля конкурентных и инновационных услуг;
- совершенствование платежной системы БЕЛКАРТ;

- обеспечение непрерывности и безопасности предоставляемых услуг, операционной эффективности и прибыльной деятельности компании;
- повышение квалификации и мотивации персонала, а также эффективности корпоративного управления.

Одними из важнейших направлений деятельности Банковского процессингового центра являются развитие и укрепление национальной платежной системы БЕЛКАРТ. Ее миссия заключается в защите финансовых интересов нашей страны и способствовании росту благосостояния Республики Беларусь.

Сейчас различными услугами компании пользуются большая часть белорусских банков. В ОАО «Банковский процессинговый центр» постоянно совершенствуют подходы к организации процесса продаж и обслуживания клиентов.



Служба сервиса доступна круглосуточно и готова быстро и с соблюдением всех стандартов корпоративного обслуживания и этики решить самые важные вопросы: разблокировать или заблокировать банковскую карту, предоставить информацию о сумме доступных денежных средств на счете, в т.ч. и с помощью автоматизированной системы Interactive Voice Response, провести консультацию о приобретении терминального оборудования или зарегистрировать заявку на его ремонт.

При этом держатели карт могут быть уверены в том, что их использование безопасно, так как Центр активно ведет работу по противодействию мошенничеству в сфере безналичных платежей: командой создаются обучающие ролики и проводятся тематические конференции.

Сотрудники Центра предоставляют полный комплекс услуг по мониторингу и контролю рисков проведения операций и при необходимости сопровождают все этапы их опротестования. Особое внимание Банковский процессинговый центр уделяет информационной безопасности. Ежегодно компания успешно проходит обязательный сертификационный аудит на соответствие требованиям стандарта PCI DSS¹, что говорит о высоком уровне соблюдения стандартов международных платежных систем по организации безопасности предоставляемых Центром услуг. Также компания регулярно подтверждает свое соответствие требованиям международного стандарта информационной безопасности ISO 27001.

¹Payment Card Industry Data Security Standard – стандарт безопасности данных индустрии платежных карт.

Система обработки авторизационных запросов в режиме реального времени ОАО «Банковский процессинговый центр» с 2020 года имеет статус критически важного объекта информатизации Республики Беларусь, который требует поддержания соответствующего уровня защиты информации на предприятии и высочайшего уровня зрелости всех процессов информационной безопасности.

КСТАТИ

Вызывают гордость показатели, достигнутые за 20 лет работы:

- ✓ 92% результативности выявленных фактов мошенничества по банковским картам;
- ✓ 52% безналичных платежей по карточкам БЕЛКАРТ;
- ✓ 60 млн обработанных службой сервиса клиентов звонков.

Безусловно, за достижением каждой из поставленных целей стоит самый важный ресурс – люди. Сегодня в Центре работают люди, разделяющие ценности компании, что позволяет сохранять максимально эффективную команду. Сотрудники стремятся к лидерству, эффективно внедряют процессы и улучшают качество услуг, востребованных рынком, им доверяют клиенты, в коллективе ценят и соблюдают принципы взаимоуважения, доверия и честности. Члены этого коллектива понимают, что личный успех каждого из них определяет общий успех компании как на данном этапе ее существования, так и в будущем.

Команда Банковского процессингового центра – 429 сотрудников:
180 – женщин
249 – мужчин
(в возрасте от 21 до 60 лет)

Более 70 человек ежегодно повышают квалификацию

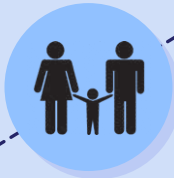


Люди на 100% счастливы работать в БЦ



265 сотрудников отметили юбилейный стаж в компании

12 семей работают в центре

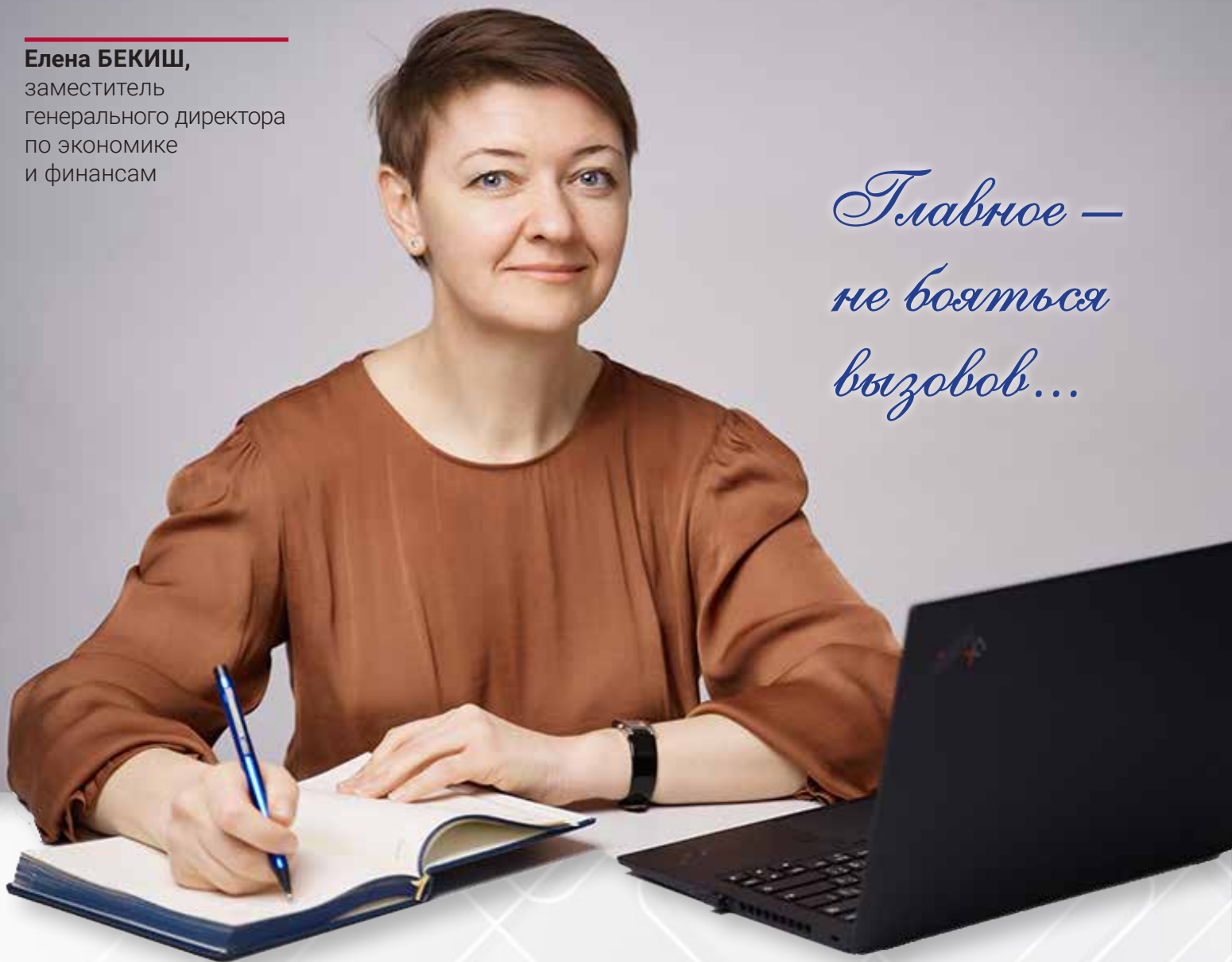


В 12 раз увеличился коллектив по сравнению с годом основания



БАНКОВСКИЙ ПРОЦЕССИНГОВЫЙ ЦЕНТР

Елена БЕКИШ,
заместитель
генерального директора
по экономике
и финансам



*Главное —
не бояться
вызовов...*

В момент своего появления Банковский процессинговый центр структурированно был совершенно другим. Масштабы и перечень предоставляемых услуг были не такими, как сегодня, но и на старте, и сейчас во главе угла были и остаются люди – золотой фонд компании. Персонал и команда – это то, что всегда было в приоритете тогда и неизменным остается сегодня. Вот, например, заместитель генерального директора по экономике

и финансам Елена Бекиш работает в компании уже пять лет. В Центр она была принята заместителем начальника финансово-экономического управления, затем стала начальником этого подразделения, а нынешнюю должность занимает с марта 2022 года. В своем обращении, подготовленном специально для книги, посвященной 20-летию организации, Елена говорит: «Главное – не бояться вызовов. Когда поднимаешься на новую ступеньку, эти вызовы изменяются, транс-

формируя и тебя, и твой взгляд на происходящее. Так расширяются твои горизонты и знания – каждый раз ты получаешь усовершенствованную версию себя. И, оглянувшись назад, можно понять, что все трудности, которые приходилось преодолевать, были не напрасны. Ты испытываешь гордость за коллег и благодарность за то, что они проходят этот путь плечом к плечу с тобой. Поэтому главное мое достижение – быть частью нашей прекрасной команды».



Успех бизнеса зависит от команды

Игорь ЕВДАКОВ,
директор департамента
развития сети

Департамент развития сети – одно из самых «густонаселенных» подразделений Центра, от эффективной работы которого зависит успех всей компании. **Игорь Евдаков**, директор департамента развития сети:

– Работа нашего департамента заключается в развитии и поддержке терминальной сети по всей стране: мы занимаемся продажей и арендой оборудования, его установкой и обслуживанием. Несмотря на то что Центр является крупнейшим поставщиком терминального оборудования на белорусском рынке, конкуренция

постоянно растет. С одной стороны, это создает определенные сложности, но есть и другая сторона медали: конкуренция стимулирует нас придумывать новые схемы развития. Мы выводим на рынок передовые продукты. Например, один из последних – терминал с кассой 3 в 1 Feitian F20. Это переносное банковское устройство с программной кассой ikassa, сканером штрих-кодов и принтером чеков, незаменимый аппарат для малого и среднего бизнеса.

Чтобы обогнать конкурентов, мы оптимизируем ценообразование, расширяем спектр

услуг, повышаем качество сервиса, развиваем сеть дилеров. Сегодня мы работаем в 118 районах страны, имеем 22 представительства – проще сказать, что в Беларуси нет ни одного населенного пункта, куда бы мы не доехали.

Считаю, что успех бизнеса зависит от команды. У меня прекрасные заместители, руководители структурных подразделений департамента. Как правило, это очень опытные люди, которые пришли в компанию давно и знают весь процесс. Поэтому успех нашего департамента – это командный успех.



А вот что в книге о Банковском процессинговом центре говорит **Алексей Серегин**, директор департамента информационных технологий:

– Департамент информационных технологий имеет, пожалуй, самую разветвленную и сложную структуру в компании. До середины 2013 года в Центре существовали разрозненные IT-подразделения, и было принято решение объединить их в один департамент с профильными управлениями и отделами, которые будут обеспечивать решение внушительного ряда задач: обеспечивать информационный обмен с международными платежными системами, банками и другими потребителями услуг компании, создавать надежный и отказоустойчивый АПК для обработки информации и ее хранения, развивать информационные системы Центра, а также эф-

фективно планировать и управлять IT-инфраструктурой.

Управление по разработке программного обеспечения и развитию программных продуктов департамента информационных технологий отвечает за подбор, внедрение и обеспечение работоспособности программного обеспечения, отвечающего за автоматизацию бухгалтерского, налогового, производственно-хозяйственного учета (ПО БУ), консультирование работников компании в части ис-

пользования ПО БУ для выполнения ими своих функциональных обязанностей, а также разрабатывает прикладное ПО для использования в функционировании АПК обработки платежных карточек Центра.

Управление администрирования системного ПО и средств телекоммуникации обеспечивает надежное и бесперебойное функционирование различного серверного оборудования и системного ПО, систем управления базами данных, резервного копирования и восстановления, оборудования и каналов связи телекоммуникационных сетей компании, стабильный, надежный и защищенный информационный обмен с международными платежными системами, банками и другими потребителями услуг компании.

Технологическое управление департамента информационных технологий решает широкий спектр задач по мониторингу и обеспечению работоспособности прикладного ПО, сопровождению банкоматов в части установки



и контроля параметров конфигураций, анализу нештатных ситуаций на банкоматах, обеспечивает производственный аппаратно-программный комплекс компании и участвует в разработке предложений по изменению прикладного ПО для обработки авторизационных и клиринговых потоков, изменению его настроек и т.д.

Управление мониторинга и поддержки пользователей департамента информационных технологий на данный момент состоит из 3 подразделений:

- отдел поддержки пользователей занимается обслуживанием рабочих станций: от настройки операционной системы до решения возможных проблем;

- отдел администрирования и эксплуатации обеспечивающих систем решает вопросы администрирования серверных операционных систем Windows и баз данных MS SQL;

- отдел дежурного инженера проводит мониторинг производственно-технических комплексов Центра и оповещает всех заинтересованных в случае сбоя.

Я согласен с героем мультфильма «Крылья, ноги и хвосты»: «Запомните: лучше день потерять, потом за пять минут долететь». У меня есть стремление преобразовать все в такой формат, который позволит и сегодня, и завтра, и в последующие дни «долетать за пять минут», не затрачивая лишних времени и энергии на какие-то постоянные действия.

БЕЛКАРТ – ТОЖЕ ВАЖНАЯ ЧАСТЬ ПРОЦЕССИНГОВОГО ЦЕНТРА

Вряд ли найдутся в нашей стране взрослые люди, которые ничего не знают о платежной системе БЕЛКАРТ, кото-

рая существует уже 28 лет. Безналичные платежи прочно вошли в жизнь мирового сообщества – и коллектив Банковского процессингового центра трудится для того, чтобы доступные, безопасные и надежные карточки БЕЛКАРТ постоянно обновлялись, платежная система БЕЛКАРТ постоянно развивалась. К тому же развитие платежной системы акционеры и руководство компании ставят в ряд приоритетных направлений, считая, что она может стать ведущей в Беларуси уже в ближайшее время.



Алексей СЕРЕГИН,
директор департамента информационных технологий

БЕЛКАРТ была создана в 1994 году и является внутренней платежной системой Республики Беларусь. За почти 30-летнюю историю менялись форма собственности и технологические основы построения системы. При этом остались неизменными ее роль как института, обеспечивающего экономическую безопасность страны и реализацию государственных программ, а также ориентация на максимальную адаптацию к потребностям локального потребителя. Сегодня платежная система БЕЛКАРТ ставит перед собой новые стратегические задачи, в их числе – развитие инновационных технологий и обеспечение граждан современными средствами безналичных платежей. По состоянию на 01.08.2022 в обращении находятся более 4,8 млн карточек платежной системы БЕЛКАРТ, на долю БЕЛКАРТ приходится 28,2% всего рынка платежных карточек в Беларуси.



Важнейшим этапом для развития платежной системы БЕЛКАРТ стал и запуск мобильного приложения БЕЛКАРТ PAY. С 2022 года у держателей карточек БЕЛКАРТ появилась возможность опла-

чивать покупки смартфоном. Пользоваться технологией БЕЛКАРТ PAY смогут обладатели Android-смартфонов с NFC. На презентации проекта разработчики платежной системы отметили следующее:

В Беларуси PAY-сервисы работают с 2017 года. Самые популярные из них были Apple PAY и Samsung PAY. Но привязать к ним можно было только карты международных платежных систем. С введением санкций их работа ограничена. Поэтому актуальность токенизации БЕЛКАРТ (а это более 4,8 млн карт в обращении!) растет с каждым днем. Крупнейшие белорусские банки отмечают все большее смещение интереса именно к PAY-сервисам, а не к традиционным платежам картами. Этому способствуют удобство и безопасность самого сервиса для пользователей: мы не всегда берем с собой кошелек, но почти никогда не расстаемся с телефоном. За последние два года в три раза выросло количество платежей с использованием смартфона. И эти цифры постоянно увеличиваются.

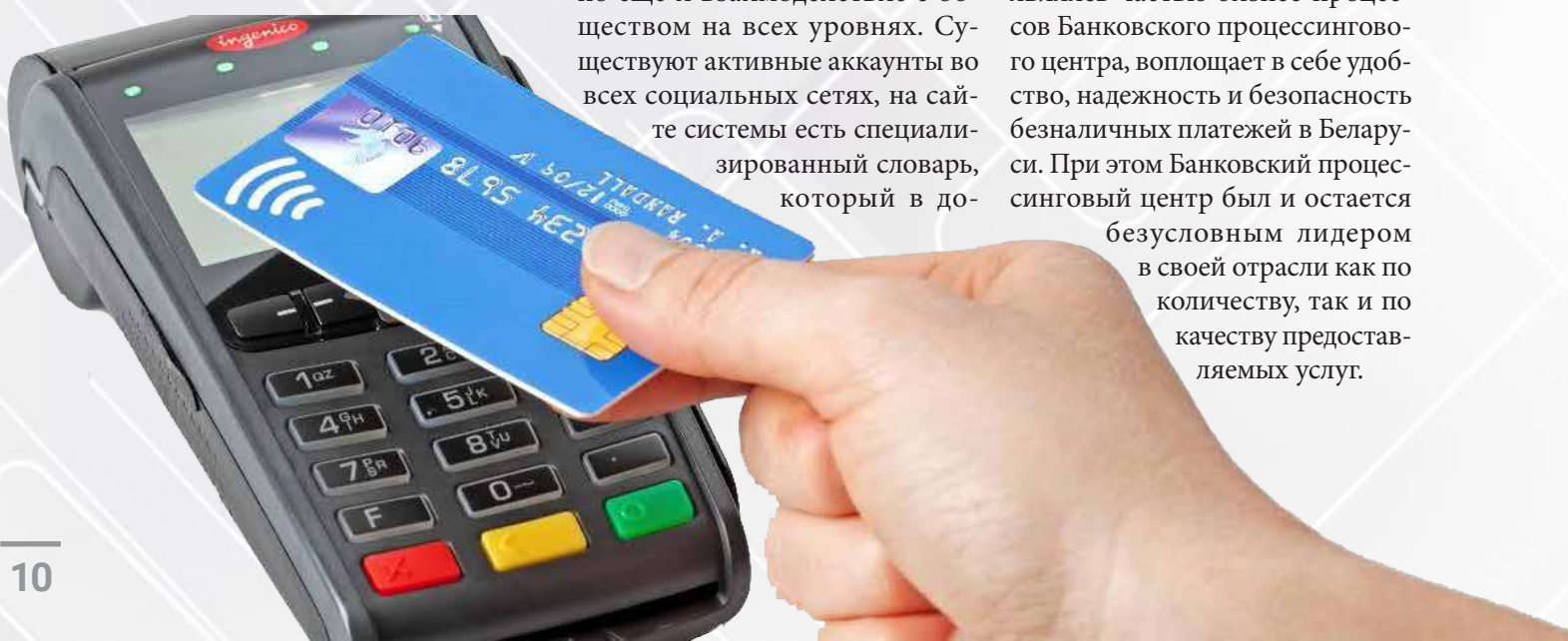
Особенность технологии БЕЛКАРТ PAY в том, что данные карты заменяются на уникальный токен (шифр). И сегодня это самый безопасный способ бесконтактной оплаты. Потому что для того, чтобы подтвердить действительность этого токена, нужен цифровой ключ – криптограмма. Для каждой операции этот ключ будет новым. Ключи загружаются автоматически на телефон плательщика и постоянно обновляются. Вне приложения эту криптограмму создать не получится. Когда пользователь оплачивает телефоном, терминал видит только номер токена. Настоящие реквизиты карты видит только банк-эмитент, и они не хранятся в смартфоне.

То есть даже если номером токена завладеют злоумышленники, они не смогут выполнить с ним никаких операций. Это очень хорошая, эффективная система предотвращения мошенничества. В отличие от банковской карточки, оплата смартфоном невозможна без авторизации пользователя в приложении (по отпечатку пальца, идентификации лица или ПИН-коду), в то время как обычная бесконтактная карточка не требует ввода ПИН-кода, если размер платежа не превышает определенный лимит.

Нужно отметить, что платежная система БЕЛКАРТ сегодня – это не только карточки и новейшие технологические решения, но еще и взаимодействие с обществом на всех уровнях. Существуют активные аккаунты во всех социальных сетях, на сайте системы есть специализированный словарь, который в до-

ступной форме объясняет банковские термины, и раздел с ответами на популярные вопросы о работе карточек БЕЛКАРТ, а на канале YouTube размещены ролики на тему финансовой грамотности и безопасности. Также коллектив создал уникальную коммуникационную площадку – бизнес-школу БЕЛКАРТ – для оказания банковским работникам квалифицированной методической и информационной поддержки в эффективном развитии карточного бизнеса.

И, конечно же, благодаря высококвалифицированному персоналу, использованию современных информационных технологий платежная система БЕЛКАРТ, являясь частью бизнес-процессов Банковского процессингового центра, воплощает в себе удобство, надежность и безопасность безналичных платежей в Беларуси. При этом Банковский процессинговый центр был и остается безусловным лидером в своей отрасли как по количеству, так и по качеству предоставляемых услуг.





БАНКОВСКИЙ
ПРОЦЕССИНГОВЫЙ
ЦЕНТР

Мы можем все!
Потому что
мы вместе!

Александр СОТНИКОВ,
генеральный директор

И в завершение... Вот что о процессинговом центре говорит генеральный директор Александр Сотников: «20 лет назад было создано уникальное для нашей страны предприятие – Банковский (тогда еще – Национальный) процессинговый центр. Это событие стало фундаментальной вехой в развитии индустрии карточек нашей страны. Центр не просто стоял у истоков карточного рынка, который нельзя представить без нас, коллектив формировал и формирует цифровое лицо Беларуси. Мы – интерфейс между банками и держателями, между банками и торговыми предприятиями, между платежными системами и банками, между банками и банками.

Одно из ключевых направлений нашей деятельности – процессинг операций с использованием банковских платежных карточек, сложный и многогранный бизнес, который требует максимальной надежности, сплоченности, принятия решений в нестандартных ситуациях за минимально возможное время.

Второе направление работы Центра – обеспечение торговых предприятий современным и высококачественным оборудованием для приема платежных карточек. Это флагман развития сети приема банковских карт в нашей стране.

Третье направление – платежная система БЕЛКАРТ, гарантия стабильности и независимости платежной системы Республики Беларусь, обеспечения ее граждан современными услугами независимо от внешних воздействий.

Мы находим в сложностях возможности и ставим перед собой новые амбициозные цели. Одна из них – вновь завоевать рынок банкоматов.

События первой половины 2022 года показали, что нам по плечу решение практически любых задач: мы не только обеспечиваем проведение операций с использованием карточек в Беларуси, но и развиваем функциональность наших решений. Мы можем и умеем работать 24/7 – так же как и наши системы! Мы можем и умеем работать синхронно и оптимально – так же как и наши системы! Что же первично: системы или люди? Ответ очевиден! Наши системы качественно функционируют только потому, что мы сами неустанно трудимся, ведь в системы Банковского процессингового центра заложена большая часть нашего ума и даже души!

За последнее время мы значительно ускорили производственные процессы, минимизировав бюрократию, повысили мотивацию сотрудников, окрепли финансово.

Я вижу нашу компанию головным банковским процессинговым центром страны, классической IT-компанией, выпускающей собственные продукты.

Все, что мы уже сделали и сделаем в дальнейшем, – это заслуга всего коллектива, каждого его сотрудника! А задача менеджмента очень проста: сделать так, чтобы люди с удовольствием ходили на работу, с удовольствием творили и получали удовольствие от результатов своего труда!

Желаю всей нашей команде, амбициозной, профессиональной и эрудированной, вписать в историю Центра множество ярких страниц и приумножить количество реализованных проектов! Мы можем все! Потому что мы вместе!»

Ольга Карасева



Виктор АНАНИЧ,
председатель
Правления
ОАО «АСБ Беларусбанк»



*Секрет успеха в бизнесе —
стратегия, команда и партнер*



Уважаемые партнеры!

Команда Беларусбанка поздравляет коллектив ОАО «Банковский процессинговый центр» с юбилейной датой основания!

Благодаря профессионализму сотрудников и нацеленности на инновационное развитие вы успешно справляетесь со своей миссией – повышать удобство и доступность безналичных платежей и расчетов. В процессе разработки продуктов, оказания услуг в первую очередь ориентируетесь на потребности клиентов, ставя во главу угла качественный и комфортный сервис.

Два десятилетия процессинговый центр и Беларусбанк успешно идут рука об руку, содействуя развитию рынка платежных услуг, предоставлению надежных, безопасных, цифровых услуг и инфраструктуры для совершения расчетов в Республике Беларусь.

Искренне желаем предприятию дальнейшего динамичного роста, успешной и плодотворной работы.

Председатель Правления ОАО «АСБ Беларусбанк»
Виктор АНАНИЧ



Виктор Ананич – о двух десятилетиях продуктивного партнерства, формировании тенденций отечественного рынка безналичных расчетов и ответах на запросы клиентов в карточном бизнесе

– Виктор Михайлович, благодарим за теплое поздравление. Поделитесь мнением: какие результаты 20-летней работы БПЦ вы считаете наиболее значимыми?

– Банковский процессинговый центр – несомненный лидер в своей отрасли. Это касается количества и, что особенно важно, качества предоставляемых сервисов и услуг, использования современных информационных технологий, внедрения инноваций в сфере безналичных расчетов. Как итог – доступная каждому белорусу возможность пользоваться передовыми банковскими сервисами и услугами. Созданная в БПЦ техническая и технологическая платформа обеспечивает обработку до 80% общего количества транзакций, обрабатываемых процессингами отечественных банков, что вместе с фактически достигнутыми показателями бесперебойного функционирования позволяет считать его важнейшим участником платежной системы республики. Вот это, на мой взгляд, и есть наиболее значимый результат работы Центра.

– Банковский процессинговый центр и Беларусбанк связывает давнее сотрудничество. Насколько оно плодотворно и результативно, на ваш взгляд?

– Начну с того, что Беларусбанк – один из учредителей Банковского процессингового центра, а идеей было создание технологически сильной организации, способной не только обеспечивать бесперебойную обработку транзакций владельцев платежных карточек, но и быть драйвером новых сервисов, своеобразной инновационной площадкой.

Как видно, эта цель достигнута. Более того, под эгидой БПЦ новый этап развития получила платежная система БЕЛКАРТ, которая по спектру предоставляемых платежных услуг практически не уступает международным системам.

Успешность работы Беларусбанка в тандеме с Банковским процессинговым центром подтверждается реализацией совместных инициатив и проектов.

В результате тесного сотрудничества внедрены новые сервисы. Они впервые предоставлены в нашей стране и тем самым формируют тенденции развития рынка безналичных расчетов. К примеру, осуществлена модернизация платежных терминалов банка для перехода на обслуживание микропроцессорных карточек стандарта EMV. Также обеспечена эмиссия карточек платежной





системы БЕЛКАРТ с EMV-чипом для бесконтактной оплаты.

К услугам владельцев платежных карточек предложен сервис Cash by code. С его помощью клиенты получили возможность снятия наличных по коду в банкоматах Беларусбанка без карточки и посещения отделения банка. Кстати, данный сервис можно рассматривать как способ перевода денег внутри страны.

Еще один реализованный сервис – «Безбумажный ПИН». Его функция заключается в вычислении значения PIN-кода и его доставке держателю карточки посредством SMS-сообщения. Успешная опытно-промышленная эксплуатация услуги завершилась совместным пилотным проектом банка и процессингового центра.

Также результатом партнерства стали бесконтактные платежи смартфоном с помощью сервиса Belarusbank Pay, возможность оплаты через приложения Apple Pay и Samsung Pay для эмитированных банком карт Maestro на базе технологической платформы Mastercard Digital Enablement Service (MDES), а также сервисы Fitbit Pay, Кошелёк Pay и устройство Mi Smart Band 4 NFC от компании Xiaomi.

В результате сотрудничества Беларусбанка и Банковского процессингового центра обеспечена интеграция платежных систем БЕЛКАРТ

и «Мир» для обслуживания карточек «Мир» в Беларуси, а также карт БЕЛКАРТ в инфраструктуре участников «Мир». Кроме того, были реализованы трансграничные денежные переводы с участием карточек БЕЛКАРТ и «Мир». Обеспечена и возможность международных денежных переводов с карты на карту в web-каналах с использованием технологии 3D Secure.

Из самых свежих примеров взаимодействия – держатели карточек Беларусбанка одними из первых начали пользоваться платежным сервисом для бесконтактной оплаты БЕЛКАРТ PAY, разработанным процессинговым центром совместно с национальной платежной системой БЕЛКАРТ. Кстати, банк принимал участие в этом проекте уже на этапе тестирования сервиса.

Совместными усилиями реализован проект по обеспечению обслуживания карточек международной платежной системы UnionPay International в организациях торговли и сервиса, а также банкоматах Беларусбанка. Следующий серьезный этап совместной работы – начало эмиссии карт этой системы в декабре этого года.

– Масштабы проделанной работы действительно впечатляют, особенно в части внедрения технологий. Однако современный рынок безналичных расчетов сделал потребителя весьма искушенным. Как Беларусбанк ищет верный

подход к клиентам, если говорить о карточном бизнесе?

– В этом году Беларусбанк разработал линейку функциональных карточных продуктов на базе платежной системы БЕЛКАРТ. Уверен, каждый клиент сможет найти для себя именно ту карточку, которая максимально отвечает его запросам и потребностям.

Например, карта #можновсё. Такой продукт точно станет № 1 в кошельке, потому что позволяет совершать покупки в самых разных местах и везде получать мани-бэк.

Внимание молодежной аудитории с легкостью привлечет «Изи-карта» – в первую очередь благодаря повышенному мани-бэку на безналичные операции по категории «Досуг и развлечения». К ней относятся кинотеатры, клубы, кафе, рестораны и другие заведения, где можно приятно провести время. Кроме того, переводы на «Изи-карту» с других карточек – бесплатные. Нет комиссии и на снятие наличных в банкоматах любого белорусского банка, если сумма не превышает 200 руб. в месяц. Напомню: в банкоматах Беларусбанка и Белагропромбанка по всем картам нашего банка можно снимать деньги без ограничений и без комиссии.

Стартовал учебный год – возросла актуальность карточных продуктов для школьников. В нашей линейке как раз такой есть. Яркая и привлекательная «Зебра» обязательно понравится ребенку. По карточке предусмотрены повышенный мани-бэк при совершении покупок в категориях «Развлечения», «Досуг и хобби», а также возможность бесплатных переводов на эту карту.

Кстати, «Изи-карта» и «Зебра» могут быть не только удобным

средством расчетов, но и служить инструментом идентификации. Карточки дополнительно оснащены микропроцессором с активным нефинансовым приложением, которое позволяет эксплуатировать их в качестве электронного документа или пропуска в учреждение образования. Карту также можно интегрировать с различными электронными сервисами, к примеру, использовать для авторизации учащегося в компьютерном классе либо библиотеке.

Вообще Беларусбанк и Банковский процессинговый центр всегда уделяют особое внимание подрастающему поколению, акцентируя внимание на финансовой грамотности юных клиентов и удобных продуктах для них. В конце августа прошел семейный фестиваль «Букидс. Профессии», генеральным партнером которого выступила платежная система БЕЛКАРТ. Сотрудники банка не упустили такую интересную возможность и познакомили маленьких гостей мероприятия со своей профессиональной спецификой.

Мы живем в эпоху активной виртуализации. Некоторые уже уходят от использования физического воплощения карты в пластик и отдают предпочтение расчетам с помощью смартфонов, часов, браслетов и других подобных устройств. Для активных пользователей гаджетов Беларусбанк внедрил виртуальную карточку БЕЛКАРТ. Ее можно самостоятельно оформить в системе «Интернет-банкинг», притом совершенно бесплатно, и рассчитываться смартфоном с помощью приложения БЕЛКАРТ РАУ везде, где принимаются бесконтактные карты БЕЛКАРТ.

В конце года у банка большое событие: 26 декабря он отметит 100-летний юбилей. Несмотря на такой солидный возраст и желание сохранять лучшие традиции, мы всегда стремимся быть в тренде и выходить к клиентам с актуальными предложениями. Впереди – множество интересных проектов, а значит, огромное поле возможностей для успешного сотрудничества Беларусбанка и Банковского процессингового центра.

Еще раз поздравляю с 20-летием БПЦ всех его сотрудников и благодарю каждого за личный вклад в выстраивание конструктивных партнерских отношений наших команд.





inventolabs

Андрей КУРЕЙЧИК,
директор
ООО «Лаборатории
Инвенто»

**Надежность –
ключевой момент
в партнерских отношениях**

По мнению директора компании Invento Labs, надежность важна для ведения успешного бизнеса. Именно эта ценность в работе с клиентом превалирует в стратегии самой компании. Андрей Курейчик считает, что надежность компании оценивается по ее финансовой стабильности, хорошей репутации, отношениям с партнерами и клиентами, а также по степени устойчивости. Как сформировать устойчивость бизнеса и надежность партнерских взаимоотношений? Именно об этом мы и поговорили в текущем номере издания FinTech Times с директором ООО «Лаборатории Инvento» Андреем Александровичем КУРЕЙЧИКОМ.

– Добрый день, Андрей Александрович!

– Добрый день! Рад встрече и возможности поздравить Банковский процессинговый центр с уверенным преодолением 20-летнего рубежа. Наша компания Invento Labs особенно ценит доверие, оказанное много лет назад при выборе нас в качестве партнера по внедрению IT-решений. Мы смогли продемонстрировать свою экспертность, а процессинговый центр в нашем лице получил надежного помощника для развития бизнеса.

– Как мы понимаем, надежность – ключевой момент в партнерских отношениях в стратегии вашей компании. Расскажите в нескольких словах о вашем бизнесе.

– Компания Invento Labs – это разработчик IT-решений на базе open-source. Мы на рынке уже

более 13 лет и с каждым годом убеждаемся в правильности выбора своего направления. Разработка open-source IT-решений набирает все большую популярность и становится ключевой тенденцией в IT-индустрии. Для нас важно помогать клиенту достигать своих целей с помощью информационных технологий. Поэтому все проекты Invento направлены на сокращение расходов, улучшение качества обслуживания и, конечно, увеличение прибыли клиента.

– Андрей Александрович, могли бы вы пояснить, что такое open-source и в чем его преимущество?

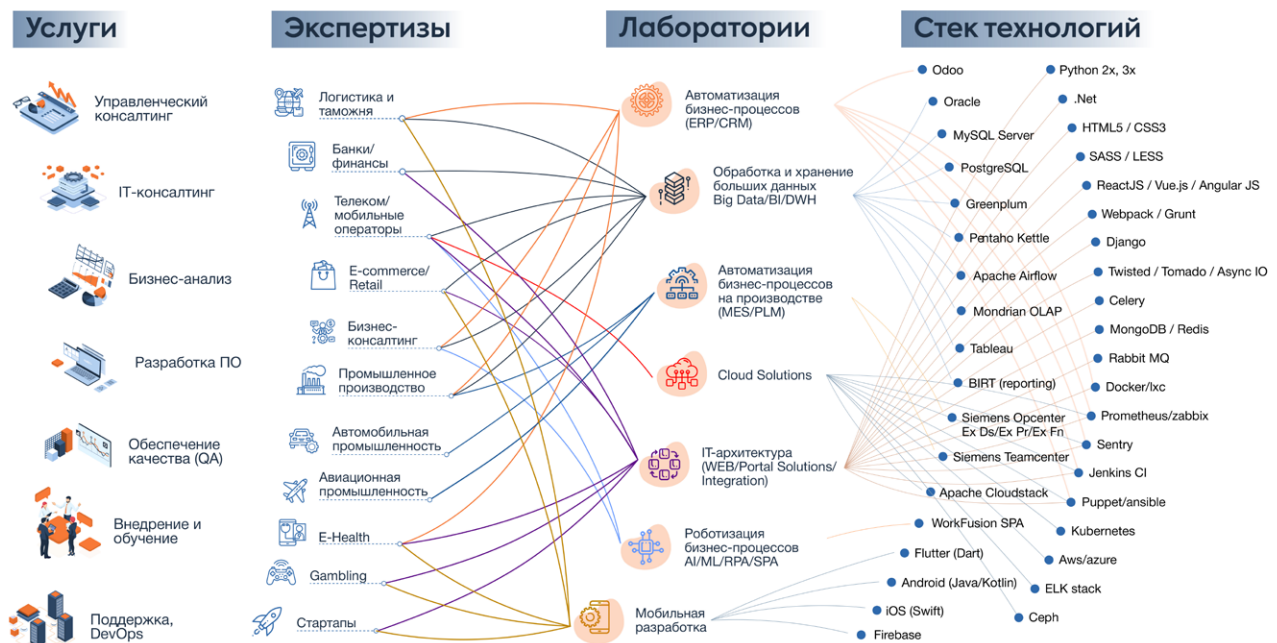
– Open-source означает открытый код, который вы можете изменять по своему усмотрению. В отличие от большинства продуктов от известных компаний, которые поставляются с закрытым кодом, открытый код позво-

ляет сделать идеальное решение, подходящее именно вам. Продукты с открытым исходным кодом легко подстраиваются под нужды каждого бизнеса, что позволяет адаптировать их к своим конкретным потребностям. Но это не единственные причины, по которым мы сами решили продвигать и внедрять решения с открытым исходным кодом.

Продукты, созданные на базе open-source, не требуют покупки дорогостоящих лицензий. В ваши расходы будут входить только внедрение и поддержка выбранного технологического решения.

Еще одним ключевым преимуществом является безопасность. В открытом исходном коде гораздо проще найти и устранить ошибки в системе безопасности, которые могут поставить ваш бизнес под угрозу.

Что мы умеем



– Нам известно, что Invento Labs демонстрирует свою экспертизу через IT-лаборатории. Какую функцию они выполняют?

– Все верно. Изначально такая идея пришла в голову, когда мы только выбирали название нашей компании Invento Labs. И тогда мы решили, что было бы интересно обыграть приставку Labs. Это тот случай, когда маркетинговое решение определило стратегию развития компании. Лаборатории – это объединение экспертизы сотрудников по заданному направлению, например, роботизации бизнес-процессов или в мобильной разработке. На данный момент у нас 7 лабораторий, и мы не планируем останавливаться.

– А как началось ваше сотрудничество с Банковским процессинговым центром?

– Наше сотрудничество началось в 2017 году, когда перед нами стояла задача – разработать сервис дополнительной аутентификации владельца карточки платежной системы БЕЛКАРТ для проведения безопасных платежей в сети Интернет. Задача, честно говоря, была нетривиальная. Да, международные платежные системы Visa и Mastercard уже предоставляли такую услугу своим держателям, но в истории отечественной платежной системы Банковский процессинговый центр для нас был первопроходцем, соответственно, и задача стояла неординарная. Однако сейчас для миллионов держателей карточек платежной системы БЕЛКАРТ доступны быстрые и безопасные платежи в сети Интернет.

После успеха в этом направлении в 2019 году мы вместе с процессинговым центром стартовали проект по разработке и внедрению хранилища исторических данных. В рамках проекта

БЕЛКАРТ ИнтернетПароль

БЕЛКАРТ ИнтернетПароль

Подтверждение операции

Интернет-магазин: Test 3DS Belcard
Номер карты: **** * 0007
Сумма: 11.11 (USD)
Дата и время: 28 января 2022 10:10:10

Сообщение с одноразовым паролем отправлено
на номер +375 ** *-*.12
Номер операции: 9999

Введите пароль и подтвердите оплату

Пароль [Помощь](#)

Подтвердить Отменить

перед специалистами Invento Labs стояла инженерная задача по созданию хранилища исторических данных из различных систем-источников, объем генерируемых данных в которых достигал десятков миллионов операций в день.

Кроме этого, в Банковском процессинговом центре для формирования отчетности, которую применяли для принятия управленческих решений, использовались в т.ч. ручной сбор и агрегация данных из нескольких различных источников, методология сбора из которых не была согласованной и отличалась в зависимости от того, каким образом обрабатывал информацию конкретный специалист. В рамках проекта специалисты Invento Labs спроектировали и внедрили решение, включающее в себя корпоративное хранилище данных и BI-платформу. BI-платформа, в свою очередь, позволяет работать пользователям как со статической отчетностью, так и с аналитическими отчетами.

Данное решение позволяет в автоматическом режиме получать оперативные данные в короткие сроки.

В результате внедрения предложенного решения процессинговый центр смог получать автоматически сформированную отчетность через несколько часов после завершения отчетного периода. Отчеты готовились не только быстрее, но и стали более методологически верными, были исключены ошибки, связанные с действиями конкретного исполнителя (человеческий фактор никто не отменял), к тому же появился единый методологический подход. Отчетность, наконец, стала надежным инструментом для оперативного принятия бизнес-решений.

Я сейчас перечислил крупные проекты, в рамках которых за годы сотрудничества сделано многое, и если платите картой БЕЛКАРТ в интернете, то, уверен, видите, что наши решения отлично работают. *(Смеется)*

Таких успехов было бы трудно достичь без проактивности и вовлеченности руководства и сотрудников компании на всех уровнях – в связи с этим хотелось бы выразить огромную признательность руководству Банковского процессингового центра: вначале это была исполняющая обязанности генерального директора Елена Михайловна Одинокенко, а затем и новый генеральный директор Александр Евгеньевич Сотников, с которым у нас сложились очень продуктивные отношения.

Также хотелось бы сказать огромное спасибо Александру Алексеевичу Тихоничеву и Марии Николаевне Войтас, а также Алексею Серёгину, Виктору Котову, Николаю Грибу, Валентину Корнееву, Ольге Алехнович, Александру Лагуновичу, Алексею Дубешко, Юрию Микитенко, Георгию Кирпиченко и многим другим руководителям и специалистам, благодаря которым процессинговый центр выходит на новый технологический уровень.

– Как мы понимаем, на этом совместная работа не закончилась?

– Конечно, ведь мир не стоит на месте. У держателей банковских платежных карт появляются новые мобильные устройства. А банки, в свою очередь, расширяют перечень услуг для клиентов в рамках дистанционного банковского обслуживания. Появляются все новые каналы получения услуг клиентами в рамках дистанционного банковского обслуживания. Объем обрабатываемых данных растет, усложняется отчетность. Поэтому все последующие годы мы не только совместно сопровождали вышеперечисленные решения, но и активно развивали их. Естественно, следует думать и о перспективных для Банковского процессингового центра направлениях. И такие имеются, но пока это – коммерческая тайна. *(Смеется)*

– Раз уж вы заговорили о перспективных направлениях, какие, на ваш взгляд, тенденции будут актуальны в банковской сфере?

– Безусловно, это все решения на основе Big Data и искусственного интеллекта. Используя большие данные, искусственный интеллект уже научился определять возможные вопросы со стороны клиента, касающиеся обслуживания; а также потенциальные акции; предложения и прочее. Решения на основе Big Data могут предугадывать потребности клиента и подсказывать пути выхода при малейшем намеке на затруднения с его стороны.

Помимо этого, Big Data позволяет и предотвратить мошенничество. Если клиент обслуживается в банке не один год и следует одним и тем же паттернам поведения, внезапные нетипичные действия с его стороны могут подсказать банкам о потенциальной нелегальной активности.

– Спасибо за интересную беседу!

– От лица всей команды Invento Labs хочу еще раз поздравить вас с юбилеем и пожелать вам всегда быть на шаг впереди времени!



Игорь БОРЕЙКО,
заместитель
председателя
Правления
ОАО «Белинвестбанк»

Есть у Белинвестбанка миссия –
«Быть лучшим для каждого
и вместе быть первыми!»

ОАО «Белинвестбанк» и Банковский процессинговый центр – 19 лет сотрудничества

20 лет деятельности – это путь постоянного развития, путь от яркого становления до надежного формирования, позволяющего оперативно и гибко адаптироваться к требованиям современного рынка. В этом году Банковский процессинговый центр страны отмечает важный юбилей – на протяжении 20 лет его команда предоставляет надежные, безопасные и инновационные услуги, постоянно повышая удобство и доступность безналичных платежей и расчетов в Республике Беларусь. О сотрудничестве первого ЭкоЛогичного банка страны с БПЦ и дальнейших совместных перспективах мы поговорили с заместителем председателя Правления ОАО «Белинвестбанк» Игорем БОРЕЙКО.

– Игорь Георгиевич, давайте начнем с Белинвестбанка. Многие слышали об уникальной ЭкоСистеме Белинвестбанка. Расскажите, пожалуйста, в чем она выражается.

– С 2019 года мы позиционируем себя как «Первый ЭкоЛогичный банк» и действительно развиваем уникальную финансовую ЭкоСистему банковско-клиентского партнерства, которая представляет собой уникальное сочетание комфортных в использовании и быстрых сервисов, «логичных» банковских сервисов, а также «зеленых» банковских

продуктов и экоинициатив. Мы постоянно объясняем нашим клиентам и партнерам то, что вкладываем в понятие ЭкоЛогичного банка, какие возможности предоставляем – финансирование экопроектов, внедрение платежных карточек из биоразлагаемого пластика, развитие безопасных во всех смыслах этого слова услуг. Среди крупнейших проектов, реализованных банком в рамках продукта «Экологичный», – финансирование строительства объектов в области возобновляемых источников энергии самой высокой не только

на территории Беларуси, но и на всем пространстве СНГ ветроэнергетической установки. Строительство станции дегазации на полигоне для бытовых отходов «Тростенецкий» и твердых коммунальных отходов «Тростенец». А также строительство фотовольтаической электростанции в районе НПЗ г. Мозыря. Деятельность нашего Первого ЭкоЛогичного по финансированию «зеленых» проектов осенью 2021 года была отмечена Почетным дипломом победителя конкурса «Лидер энергоэффективности» в номинации «Зеленые технологии и продук-

20 лет деятельности – это период, в багаже которого не только самые лучшие традиции, яркие события и имена тех, кто стоял у истоков создания организации, но и накопленный опыт, знания, а самое главное – перспективы реализации всех намеченных планов! 20 лет – не просто дата! Это путь постоянного развития, путь от яркого становления до надежного формирования, позволяющего вам оперативно и гибко адаптироваться к требованиям современного рынка. Профессионализм и преданность своему делу всего вашего коллектива позволяют эффективно решать любые задачи, возникающие в наш непростой период турбулентности. Спасибо каждому из вас за неоценимый вклад в становление процессингового центра и развитие белорусской платежной системы. Пускай самые смелые проекты становятся реальностью, а любые цели будут достижимы! Желаем вам вписать в историю Банковского процессингового центра еще много-много страниц, наполненных успехами и высокими наградами!

Коллектив ОАО «Белинвестбанк»

ты». Развивает Белинвестбанк свою ЭКО-повестку и в рамках КСО-проектов. Например, сейчас мы реализуем социальный проект «Дыши», в рамках которого закуплены и будут безвозмездно переданы на баланс учреждений здравоохранения переносные и стационарные аппараты искусственной вентиляции легких. Реализуя наше позиционирование, мы начали активно развивать и принципы ESG. Есть у Белинвестбанка еще и миссия – «Быть лучшим для каждого и вместе быть первыми!». Кстати, сотрудничество с Белорусским процессинговым центром нам очень помогает в ее выполнении.

– Давайте поговорим о сотрудничестве Белинвестбанка и Банковского процессингового центра. С чего оно началось и как развивалось?

– Сотрудничество Белинвестбанка и процессингового центра началось в 2003 году. В частности, сегодня наш банк является полноправным членом национальной платежной системы БЕЛКАРТ, где выступает в качестве эмитента и эквайера. Разработка и внедрение новых продуктов с национальной платежной системой БЕЛКАРТ не стоят

на месте, открывая для клиентов большие перспективы и новые возможности, постоянно предлагая инновационные продукты и услуги. Путь развития карточной системы можно выразить несколькими словами – начали с карточки с магнитной полосой, а пришли к виртуальному цифровому пластику на смартфонах и компьютерах. Об успешности сотрудничества говорят и цифры – с начала года прирост выпущенных карточек БЕЛКАРТ составил 43,2%.

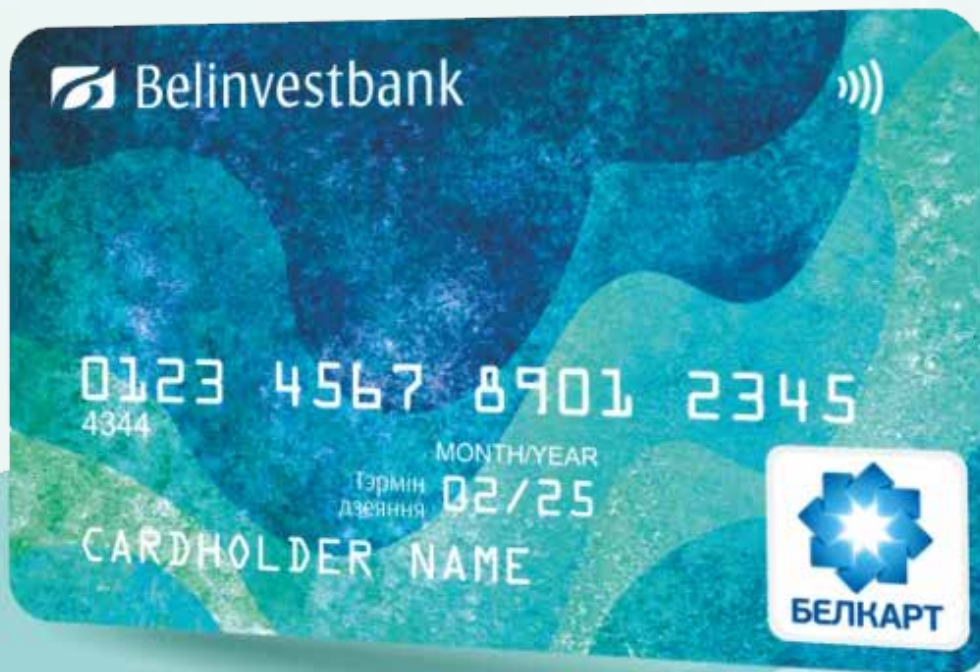
– Какая линейка карточных продуктов локальной платежной системы БЕЛКАРТ сегодня доступна клиентам Белинвестбанка?

– Банк эмитирует карточки как в рамках зарплатных проектов с организациями, так и в качестве личных карточек. В Белинвестбанке имеется широкая линейка карточных продуктов, предназначенных для различных целевых клиентских сегментов.

Зарплатные клиенты нашего банка по достоинству оценили карточный Пакет «Старт», созданный на базе карточек БЕЛКАРТ-ПРЕМИУМ с микропроцессором EMV с максимально комфортными условиями для на-

чала знакомства клиентов с банком. На нее зачисляются регулярные выплаты – заработная плата, пособия и пенсии. Помимо этого, клиенты активно ее используют и для личных целей. Ведь с ее помощью можно совершать расчеты как на территории нашей страны, так и в сети обслуживания платежной системы «Мир», получать и отправлять переводы денежных средств на карточки «Мир». Для удобства клиентов также была запущена доставка данных карточек на любой удобный для получателя адрес на территории страны. Кстати, услуга предоставляется банком совершенно бесплатно.

Для любителей онлайн-шопинга мы предлагаем уже виртуальную карточку БЕЛКАРТ-ПРЕМИУМ. Она доступна только в интернет-банкинге и мобильном приложении Белинвестбанка. Пользователям виртуальная карточка дает возможность оплачивать покупки в любимых интернет-магазинах и сервисах, например, Ozon или Wildberries. Однако Белинвестбанк не останавливается на достигнутом и продолжает совместно с национальной платежной системой внедрять новые продукты в свою финансовую



Виртуальная карточка «БЕЛКАРТ-ПРЕМИУМ»



ЭкоСистему. Специально для владельцев бизнеса, руководителей или сотрудников компаний Белинвестбанк разработал карточку «БЕЛКАРТ-КОРПОРАТИВНАЯ» – ее можно использовать для оплаты расходов, связанных с текущей деятельностью организации и служебными командировками работников.

Для пенсионеров Белинвестбанк предлагает пакет «Лучшие годы», в основе которого также карточка БЕЛКАРТ.

– Совместный багаж сотрудничества солидный, что внушает оптимизм на будущее. Есть уже какие-то планы или это коммерческая тайна?

– В перспективе – подключение Белинвестбанка и к системе БЕЛКАРТ РАУ. Нам необходимо продолжать движение вперед и достигать новых результатов. Именно для этого мы сегодня активно работаем на перспективу, которая в данных условиях турбулентности, можно сказать, безгранична.

Поэтому нельзя упускать никаких из появляющихся возможностей.

От имени Правления банка и всех его сотрудников благодарю, коллеги, за вашу работу и хочу еще раз пожелать вам успехов, а всем нам – плодотворного сотрудничества! Профессионализм и преданность своему делу всего вашего коллектива позволяют эффективно решать любые задачи, возникающие в наш непростой период турбулентности. Спасибо каждому из вас за неоценимый

вклад в становление и развитие белорусской платежной системы. Пускай самые смелые проекты становятся реальностью, а любые цели будут достижимы! Желаем вам вписать в историю Белорусского процессингового центра еще много-много страниц, наполненных успехами и высокими наградами!

Елена Корзун





Дмитрий ГРУЗИЦКИЙ,
председатель Правления
ОАО «Технобанк»

**20 лет – это очень
важный рубеж
любого бизнеса**

Успешное сотрудничество на протяжении многих лет

ОАО «Технобанк» – успешный и стабильный кредитно-финансовый институт, занимающий лидирующие позиции в своей нише и предоставляющий полный комплекс услуг частным лицам и бизнес-клиентам. И, безусловно, развитие и достижения Технобанка как устойчивого финансового учреждения напрямую связаны с успешным сотрудничеством и доверием деловых партнеров, одним из которых на протяжении более восьми лет является платежная система БЕЛКАРТ. Сегодня БЕЛКАРТ – одно из бизнес-направлений Банковского процессингового центра, и для Технобанка это возможность расширить успешное бизнес-сотрудничество. Вместе с FinTech Times Технобанк вспомнил, как все начиналось.

Начиная с 2013 года совместно с локальной платежной системой БЕЛКАРТ реализовывались различные успешные проекты и инициативы, разработаны и внедрены продукты банковских платежных карточек, некоторые из которых были, без преувеличения, уникальными на рынке для своего времени.

Так, 17 сентября 2014 года ОАО «Технобанк» совместно с платежной системой БЕЛКАРТ презентовало новую сберегательную карточку с money-back. Карточный продукт «Талака», выпущенный на базе БЕЛКАРТ-ПРЕМИУМ, является ярким подтверждением использования различных инструментов по удовлетворению интересов клиентов. Помимо статусности, продукт БЕЛКАРТ-ПРЕМИУМ обеспечивал мак-

симальную защиту имущественных интересов держателей.

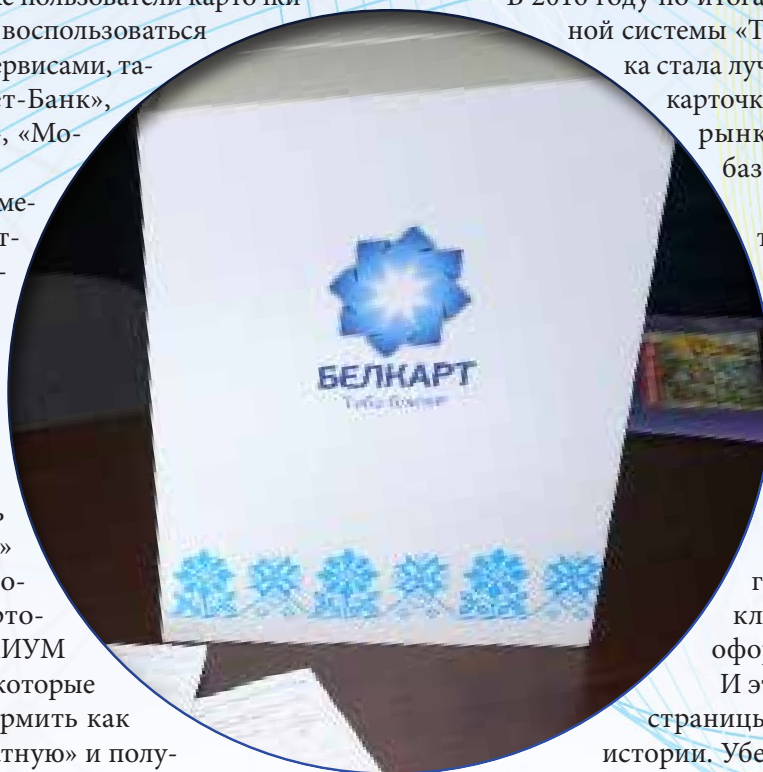
Еще одной уникальной особенностью данного продукта был дизайн карточки, разработанный с использованием традиционных белорусских символов.

Премиальная карточка содержала и ряд финансовых преимуществ, что заметно выделило ее в ряду прочих банковских продуктов: являлась сберегательной карточкой, что предполагает свободное пользование деньгами, имея при этом дополнительный доход в виде начисления на остаток высокого дохода; упомянутая функция money-back обеспечивала возврат на счет владельца до 3% от суммы покупок, совершаемых при помощи данной карточки; овердрафт с льгот-



ным периодом. Также пользователи карточки имеют возможность воспользоваться дополнительными сервисами, такими как «Интернет-Банк», «СМС-оповещение», «Мобильный банк».

И уже через пару месяцев после совместного запуска карточки «Талака» платежная система БЕЛКАРТ объявила о запуске программы лояльности «Мощная картка», к которой присоединилось и ОАО «Технобанк» и начало эмиссию новых платежных карточек БЕЛКАРТ-ПРЕМИУМ («Мощная картка»), которые клиенты могли оформить как личную или «зарплатную» и получать дополнительные бонусы по программе лояльности.



В 2016 году по итогам конкурса платежной системы «Талака» от Технобанка стала лучшей сберегательной карточкой среди карточек на рынке, выпущенных на базе БЕЛКАРТ.

В текущем году сотрудничество Технобанка и БЕЛКАРТ продолжилось началом эмиссии виртуальных карточек с возможностью онлайн-переводов и платежей, доступных в Беларуси, России и других странах, которые клиенты банка могут оформить бесплатно.

И это только отдельные страницы нашей совместной истории. Убеждены, что впереди у нас интереснейший путь развития и активной работы.

«Юбилей – это не только очередная дата, это очередной этап, повод подвести итоги проделанной работы и поставить перед собой новые долгосрочные задачи.

Команда Технобанка поздравляет весь коллектив ОАО «Банковский процессинговый центр» с такой замечательной датой – 20-летним юбилеем! С одной стороны, это уже большой пройденный путь, а с другой – это пока еще начало, и позвольте сказать, что фундамент вашего предприятия надежный, прочный и стабильный. И это важно, потому что впереди Банковский процессинговый центр, я уверен, ждут еще более масштабные цели и успешная их реализация.

20 лет – это очень важный рубеж любого бизнеса. Я и весь коллектив Технобанка искренне поздравляем всех, кто вложил и продолжает вкладывать душу и сердце в развитие и процветание процессингового центра. Сегодня благодаря слаженному трудовому коллективу Банковский процессинговый центр является лидером рынка в нише своих услуг. Мы это отмечаем и именно поэтому с гордостью и радостью являемся вашими партнерами. Деятельность процессингового центра вносит огромный вклад в развитие социально-экономической и финансовой инфраструктуры страны.

Дорогие партнеры, в этот торжественный день хотим всем нашим коллективом пожелать не только исполнения намеченных новых целей и достижения новых вершин в бизнесе, но и крепкого здоровья каждому из вас, сохранения производственных традиций и уверенного взгляда в будущее!

**С наилучшими пожеланиями,
председатель Правления ОАО «Технобанк»
Дмитрий ГРУЗИЦКИЙ**



netland

**Александр
КОСУШКИН,**
директор
по продажам
и маркетингу
компании Netland

Развитие бизнеса через партнерство®

В этом году Банковскому процессинговому центру исполняется 20 лет. На протяжении 20 лет предприятие заботится о безопасности, простоте и доступности безналичных платежей и занимает лидирующие позиции в своей отрасли. Среди стратегических факторов такого роста важное место занимает открытость к цифровым трансформациям, внедрению инноваций в области ИТ-решений и развитию бизнеса через партнерство. Вместе с директором по продажам и маркетингу компании Netland **Александром КОСУШКИНЫМ** мы обсудили важность совместных проектов, технологические тренды предстоящего бизнес-сезона, а также влияние корпоративных ценностей на мотивацию сотрудников.



НАЧАЛО СОВМЕСТНОЙ РАБОТЫ

– Наше сотрудничество с Банковским процессинговым центром продолжается более 7 лет. Все эти годы мы плодотворно трудились, реализовывали совместные проекты и приобрели бесценный опыт. От всей души желаем предприятию процветания, реализации всех намеченных целей и множества успешных кейсов. В том числе, конечно же, с компанией Netland.

Первый совместный проект с ОАО «Банковский процессинговый центр» случился в 2015 году. Это была модернизация сетевой инфраструктуры. Наши специалисты подготовили техническое решение на оборудовании Cisco, разработали и согласовали со специалистами Банковского процессингового центра проект и со второй половины 2015 года начали его реализацию, которая завершилась в 2016 году. С того времени мы постоянно осуществляем модернизацию и техническую поддержку сетевой инфраструктуры предприятия.

Кроме того, у нас были успешные проекты по модернизации и расширению ip-телефонии и контакт-центра ОАО «Банковский процессинговый центр», реализации решений в части защиты сети, контроля почтового и веб-трафика и ряд других.

Сейчас очень популярным термином стало выражение «цифровая трансформация». И, по наше-

му мнению, услуги, предоставляемые Банковским процессинговым центром, являются важной частью этой самой трансформации во всем нашем обществе. Теперь в обыденной жизни мы имеем возможность заказывать и оплачивать самые разнообразные товары и услуги, предлагаемые банками, государственными организациями и частными компаниями. Мы можем это делать с помощью компьютеров, телефонов, часов, в любое время дня и ночи и почти в любом месте. Простота, с которой мы это делаем, экономит наше время и усилия. Но цена этой простоты – сложность внедрения приложений, их интеграции, обеспечение нужной производительности, отказоустойчивости и защиты. Это все, с чем успешно справляются сотрудники Банковского про-

Netland – ведущий системный интегратор в Республике Беларусь, реализующий ИТ-решения для бизнеса от ведущих мировых производителей. На рынке – более 15 лет. Компания завоевала доверие 900+ организаций и предприятий, имеет высокие партнерские статусы и постоянно расширяет список компетенций. Предоставляет полный спектр ИТ-услуг в области системной интеграции – от консалтинга до технической поддержки информационных и телекоммуникационных систем.



цессингового центра, и мы оказываем им в этом посильное содействие.

БИЗНЕС ВЧЕРА И СЕГОДНЯ: ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ ТРЕНДЫ

– На сегодняшний день многие иностранные производители приняли решение о приостановке бизнеса на территории Республики Беларусь. Эта ситуация вызывает массу вопросов у белорусских организаций: как решить вопрос дефицита оборудования или обновить ПО, что делать с настройками и переконфигурированием устройств и какие технологии будут наиболее востребованы, чтобы обеспечить бесперебойную работу ИТ-инфраструктуры.

Как показывает практика, ключевой тренд на сегодняшний момент – стремление сохранить текущую инфраструктуру в существующем виде путем сервисной поддержки, своими силами или отдав свою систему на аутсорсинговое обслуживание. Наша компания как системный интегратор также сделала акцент на техподдержке. Мы несколько месяцев разбирались со сложившейся ситуацией, развивали свои компетенции и в итоге сформировали полноценный сервисный склад оборудования и обновленную службу техподдержки 24/7.

С другой стороны, у заказчиков существует определенная потребность и в новых ИТ-проектах, и в модернизации уже созданных инфраструктур. Сложившаяся ситуация подталкивает к поиску новых нетривиальных решений, замещению одних классов продуктов другими, открытию для ИТ-рынка ранее неизвестных, но

вполне качественных вендоров и разработчиков программного обеспечения. Но все это требует новых усилий, нового опыта в интеграциях и проверке взаимодействия тех самых сложных систем, которые в итоге дают простоту для конечных потребителей. Поиск свежих решений, тестирование и накопление опыта через новые проекты – это задачи, над которыми мы сейчас работаем и которые требуют от инженерного состава компании высоких технических компетенций, а от всех сотрудников – стремления к совершенствованию.

Актуальной остается и область информационной безопасности. Чем большую часть своей жизни мы трансформируем в цифровой формат, тем более чувствительней мы становимся к гарантированной доступности используемых сервисов и защите своей конфиденциальной информации. И здесь не место для компромиссов. Кому вы можете доверить свои личные данные или бизнес? Может ли эта организация ответить перед вами за их потерю или может вам стоит самим позаботиться о безопасности своего дела? И здесь нет одной большой красной кнопки, которая навсегда решит эту проблему, так как приложения и ИТ-инфраструктура развиваются и постоянно меняются, открывая возможности для новых атак. Поэтому и спектр продуктов в области информационной безопасности очень широк и постоянно пополняется новыми решениями. Реальная, а не формальная, информационная защита – это не цель, а процесс, и тут нам тоже есть что предложить нашим заказчикам.

ВРЕМЯ ТРАНСФОРМАЦИИ

– Мы все живем сейчас в эпоху глобальной трансформации бизнеса. Она началась еще во время пандемии и достигла пика в этом году. Компании, которые смогут перестроиться под новые условия, смогут выйти с минимальными потерями из ситуации и даже вырасти. Цифровизация бизнеса, выход в онлайн, налаживание партнерских отношений, кастомизация продуктов под конкретного клиента – все это стало актуально и очевидно в последние пару лет. Логистические компании перестраивают процессы под специфику онлайн-торговли, на которую перешли многие ритейлеры. Грузоперевозчики меняют фокус в зависимости от закрытости или открытости стран и нужд заказчика. Предприятия оптимизируют внутренние бизнес-процессы, внедряют контакт-центры и сервисы для удаленной работы, автоматизацию, документооборот, в т.ч. с целью снижения расходов.

Бизнес системной интеграции и наша компания в частности тоже проживают трансформацию. Мы находимся в поиске новых вендоров, изучаем рынок, формируем новые предложения. За последние два года попробовали разные форматы работы: в офисе, удаленный, гибридный. Практически весь 2020 год наша команда работала из дома. Отделу сервисной поддержки удалось осуществить этот переход достаточно быстро и гладко: сотрудники компании не оказались внезапно отрезанными от процесса и пользовались инструментами для дистанционной работы. В этот период мы стали активно работать с цифровыми маркетинговыми инструментами и проводить диджитал-кампании для выявления потребностей заказчиков и продвижения продуктов вендоров. Если до пандемии цифровой маркетинг служил лишь дополнением к основной стратегии, то в 2020 году он стал для нас первоочередным инструментом.

Методами дистанционной работы наша команда активно пользуется и сейчас, несмотря на то что мы давно вернулись в офис и работаем офлайн. Это сервисы для проведения онлайн-конференций и вебинаров, CRM, инструменты цифрового маркетинга, решения для защищенного доступа и др.

КОРПОРАТИВНЫЕ ЦЕННОСТИ И ЛИЧНАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ

– Не будем скрывать, что пандемия и связанный с ней удаленный формат оказали влияние на компанию и показатели эффективности. Какое-то время было заметно снижение производительности среди сотрудников. Помогали регулярные онлайн-встречи с руководителями отделов, включенность всей команды в социальный проект по созданию сервиса для видеоконференций, которым мы тогда занимались, выделение бюджета на курсы для профессионального развития. Все это позволило не выгореть в «замкнутом» пространстве. В Netland сами собой сложились такие корпоративные ценности, когда в каждом сотруднике, партнере видят в первую очередь живого человека, а не просто инструмент для достижения бизнес-целей. Дружеская теплая атмосфера привлекает к нам в команду таких же теплых людей, разделяющих человеческий подход к работе и деловым отношениям. Сейчас основной костяк компании – сотрудники, работающие в компании от 5 лет. И это важный показатель, так как если сотрудник разделяет корпоративные ценности команды, подходы к работе, общению, понимает, куда и как движется команда, и готов «по зову души» двигаться вместе – это, безусловно, воздействует на его мотивацию, повышает эффективность и влияет на успех компании в целом.



Вячеслав СЕНИН,
директор провайдера
электронных платежей Assist Belarus



**Лидер рынка всегда имеет сильную стратегию.
У Банковского процессингового центра именно
такая стратегия на рынке**

Уважаемые наши партнеры!

Провайдер электронных платежей Assist Belarus с гордостью и нескрываемой радостью поздравляет весь коллектив ОАО «Банковский процессинговый центр» с юбилеем! Юбилей, тем более такой – 20 лет, – это повод для подведения некоторых итогов и обозначения новых планов.

Хотим отметить, что в такое нелегкое время вы сумели не только сохранить свои позиции на рынке предоставляемых услуг, но и значительно их укрепить. Все это говорит о правильно обозначенной стратегии, хорошей и слаженной работе команды, верных решениях руководства.

Качество услуг, предоставляемых рынку процессинговым центром, всегда на высочайшем уровне! Именно это подтверждает позицию лидера рынка. Мы с гордостью сообщаем, что рады нашему партнерству!

За время нашего сотрудничества Банковский процессинговый центр зарекомендовал себя как надежный партнер, четко выполняющий взятые на себя обязательства и вкладывающий в свои проекты много сил и энергии. Мы искренне рады, что наше совместное сотрудничество помогает другим бизнесам расти и получать финансовые дивиденды. Желаем всему вашему коллективу еще большего творчества и еще больше мотивации в стремлении покорять новые вершины. Продолжайте радовать нас интересными идеями и проектами. Ну а мы, конечно же, рады содействовать вам в развитии и становлении задуманного и быть свидетелями ваших новых побед!

Процветания вам и успехов!



**Директор провайдера
электронных платежей Assist Belarus
Вячеслав СЕНИН**

– Вячеслав, вы поздравили коллектив Банковского процессингового центра такими хорошими словами. Скажите, пожалуйста, как, по вашему мнению, стать и быть лидером рынка? Ведь в своей сфере и ваш бизнес можно назвать одним из лидеров.

– Да, действительно на рынке электронной коммерции мы занимаем сильные позиции. И это говорит о том, что мы неустанно вкладываемся в развитие. В нашем случае это кибербезопасность. Новая цифровая эпоха дает колоссальные возможности для получения информации разного толка в Сети. Речь идет о ситуации, когда информация о человеке или компании хранится в электронном виде и порой, несмотря на защиту данных, попадает в руки злоумышленников. И в этом случае одной из приоритетных задач для нас

является проведение безопасных онлайн-платежей. Специалисты в сфере кибербезопасности находятся в непрерывном поиске новых угроз, их анализе, а также разработке мер борьбы с ними. Огромное значение имеет обучение сотрудников в области работы с защитным программным обеспечением. В нашей компании своих специалистов мы регулярно обучаем и проходим ежегодные сертификации, подтверждая свою экспертность в вопросах безопасности и защиты данных пользователей и наших клиентов. Считаем, что это самый важный бизнес-процесс для инвестиций сегодня. Хочу отметить, что специалисты Банковского процессингового центра также регулярно обучаются и повышают свой уровень. Это один из пунктов к успеху на рынке лидерства – постоянное обучение.

Вторым важным моментом я бы назвал гибкие долгосрочные стратегии. У процессингового центра, на мой взгляд, именно такие. Ведь лидерство становится настоящим только в игре на долгой дистанции.

Третьим пунктом любого лидера я всегда считаю коммуникацию на две аудитории: внешнюю и внутреннюю. Руководители Банковского процессингового центра с блеском справляются с этой функцией. С кем бы из коллектива мы ни общались – это всегда открытость, дружелюбие и желание быть полезным и даже превзойти ожидания. Именно с такими партнерами бизнес будет расти. Это важно.

– В своем ответе на наш вопрос вы затронули тему кибербезопасности и проведения платежей. А что сегодня, по вашему мнению, является трендом в этом направлении?

– С каждым годом мы наблюдаем увеличение количества операций в электронной коммерции, происходит постоянное внедрение новых технологических решений. Бурное развитие платежных сервисов предъявляет повышенные требования к безопасности используемых технологий. Ведь если пользователь уверен в сохранности своих денежных средств при совершении платежей, его покупательная активность будет постоянно увеличиваться, а также будет расти востребованность платежных сервисов. Флагманом безопасности в электронной коммерции и офлайн-коммерции становится современная технология токенизации, которая позволяет обеспечить высокий уровень защиты онлайн-платежей и мобильных сервисов от потенциальных угроз утечки данных. В контексте электронной коммерции токен – это уникальный электронный ключ для возможности безопасного доступа к каким-либо ресурсам. Основное преимущество использования токена вместо реального номера платежной карточки в мобильных сервисах заключается в том, что технология токенизации позволяет применять токен только в сочетании с одноразовой криптограммой, которая формируется непосредственно на мобильном телефоне держателя платежной карточки. Даже если потенциальному злоумышленнику удастся незаконно завладеть токеном, платеж будет невозможно провести благодаря необходимости подтверждения одноразовой криптограммой. Токенизация обеспечивает удобство проведения платежей не только для покупателей, но и для самих интернет-магазинов. В данный момент совер-

шенно очевидно, что токенизация является самой надежной и безопасной технологией защиты информации при проведении онлайн-платежей.

Нам как цифровому бизнесу отроду знать, что и платежная система БЕЛКАРТ недавно предложила рынку свой новый проект БЕЛКАРТ РАУ с данной технологией. Это важнейшая веха в новой истории развития и БЕЛКАРТ, и Банковского процессингового центра.

– Вячеслав, а как сейчас обстоят дела с онлайн-торговлей в Беларуси? И какие тренды в этом направлении ожидать нам и мировым онлайн-ритейлерам?

– Онлайн-торговля в Беларуси продолжает не только удерживать своего покупателя, но и регулярно показывать рост. И, даже несмотря на различного рода потрясения рынка, рост в онлайн-платежах очевиден. А самое главное – прогноз по данному направлению мы видим весьма положительный. Сегодня есть несколько самых востребованных онлайн-площадок для белорусского потребителя. Конечно же, среди них и наши партнеры: Wildberries, 21vek.by и некоторые другие. Эксперты считают, что за белорусского покупателя вступят в борьбу российские онлайн-площадки. Что касается мировых онлайн-трендов, то это, на мой взгляд: возможность поиска товара по фото, персонализация предложений,

игрофикация, онлайн-консультанты, видеообзоры, применение конкретных 3D-технологий и, конечно же, дополненная реальность.

– Можете привести примеры бизнесов-лидеров, которые время от времени работали в убыток?

– Да. Например, яркий пример работы в убыток – Amazon. Первые 10 лет своего существования он инвестировал огромные средства в разработку новых технологий и развитие перспектив-



Лидер объединяет команду для достижения общих целей.

ных ниш. Сейчас капитализация этого маркетплейса составляет более \$1 трлн. Другой успешный пример применения такой стратегии – Avito. Основанная в 2007 году компания 7 лет приносила огромные убытки, поскольку тратила все свои средства на развитие, слияние и поглощение других игроков рынка. Так ей удалось набрать огромную клиентскую массу и увеличить свой денежный поток. Теперь бренд Avito стал именем нарицательным в области торговли б/у товарами и одним из самых при-

быльных IT-бизнесов. И среди белорусских компаний такие же бизнесы тоже есть. Я думаю, что многие из них вы тоже знаете.

– Вячеслав, по вашему мнению, кто такой лидер? Имеется в виду лидер-управленец?

– Лидер объединяет команду для достижения общих целей. Он доверяет сотрудникам и вместе с задачами передает им ответственность. Лидер сосредоточивается на результате и отвечает за него при любых обстоятельствах. Лидер старается растить и вкладывает ресурсы в обучение

сотрудников. Лидер вдохновляет и мотивирует команду. Он понимает, что повышение зарплаты – возможный и нужный вариант мотивации, но при этом не главный. Лидер знает, что цели, которые он определил, должны быть интересны команде, близки сотрудникам пусть не на уровне миссии, но на уровне ценностей. Такая политика управления оставляет обе стороны в выигрыше. И именно таким Лидером я сегодня вижу руководителя и генерального директора Банковского процессингового центра. С таким лидером только лучший результат на рынке будет у бизнеса и только лучшие воспоминания о работе будут у его команды.

Ольга Максименко



20 ЛЕТ – ЭТО ТОЛЬКО НАЧАЛО

Валдис ЯНОВС,
генеральный
директор Tietoevry Banking



Есть мнение, что любое совещание нужно заканчивать двумя вопросами. Что нужно сделать? И кто это сделает? Этими принципами пользуются в компании Tietoevry. Для управления большими рисками нужно иметь отличные идеи, а для реализации идей любому бизнесу потребуются люди и партнеры. О том, как продают свои идеи в Tietoevry, издание FinTech Times узнало у генерального директора Tietoevry Banking Валдиса ЯНОВСА.

Поздравляем Банковский процессинговый центр и весь коллектив, наших дорогих коллег и партнеров с важным событием – 20-летним юбилеем! Желаем потрясающего развития и постоянного движения вперед и вверх! Никогда не останавливаться на достигнутом. Стабильности, надежности, уверенности в завтрашнем дне и великолепных перспектив! Чтобы каждый сотрудник гордился тем, что работает в этом коллективе. Энтузиазма и сил в реализации новых проектов, поддержке ваших клиентов! А компания Tietoevry будет стремиться всегда оправдывать ваши ожидания и быть лучшим технологическим партнером и соратником в создании и воплощении самых смелых идей!

Генеральный директор Tietoevry Banking Валдис ЯНОВС

– Валдис, скажите, какие самые безумные идеи компании удавалось реализовывать? Банковский процессинговый центр – сложный заказчик в реализации проектов?

– БПЦ – это высокотехнологичная современная компания, миссия которой, по нашему мнению, – создавать цифровое общество и экономику, поддерживать банки Республики Беларусь в стремлении делать жизнь людей лучше, повышать уровень безналичных платежей и расчетов. И в этом наши миссии совпадают. Мы невероятно гордимся, что самый крупный процессинговый центр страны является нашим партнером и мы вместе создаем будущее!

На сегодняшний день БПЦ обладает огромным технологическим потенциалом для поддержки бизнеса своих клиентов – финансовых институтов Беларуси и предприятий торговли, обеспечивает полный цикл расчетов по международным картам и, что особенно ценно, по картам платежной системы БЕЛКАРТ. За 20 лет пройден огромный совместный путь. Компания Tietoevry начала сотрудничество с БПЦ в 2002 году и стояла у истоков развития, первый выпуск карт и выдача наличных в банкоматах осуществлялись на программной платформе Card Suite нашей разработки. Сейчас кажется само собой разумеющимся то, что мы можем совершить любой платеж, на любом устройстве, но в начале построения бизнеса важными были и первая оплата коммунальных услуг в банкомате, и первая карта с EMV-приложением, и первое SMS-оповещение о совершенной транзакции. И программное обеспечение Tietoevry, и сервисы БПЦ за это время прошли огромную

трансформацию, и сейчас мы с гордостью можем сказать, что национальный процессинг Беларуси отвечает всем современным запросам в области безналичных платежей: развитие электронной коммерции, цифровизация карт и расчеты с помощью мобильных приложений, поддержка платежей по подписке и регулярных платежей, покупка криптовалюты и многое другое. Также хочется отметить стремление БПЦ к международному сотрудничеству и подключение к новым платежным системам – «Мир» и Union Pay. Сертификация эмиссии карт в Union Pay – в процессе реализации.

Необходимо сказать, что для процессингового центра, который обслуживает 17 банков страны, работает со множеством платежных систем и десятками тысяч торговых предприятий, особенно важными в работе являются отказоустойчивость и доступность системы. И результат 100%-ной доступности уже в 2020 году был достигнут на базе решения Carv Suite Hight Availability. Не менее важным является безопасность интернет-платежей, и этим требованиям БПЦ отвечает полностью, поддерживая международные требования стандартов 3D Secure v2 и PCI DSS.

– Бизнес технологий сегодня и вчера. Что изменилось? Какие тренды в технологиях вы видите сейчас в сотрудничестве с Банковским процессинговым центром и какие в целом на перспективных для вас рынках?

– Важны стабильность и инновации, но хочется отметить еще один аспект – БПЦ умеет отвечать современным вызовам, проявляя гибкость и в бизнесе, и в операционной деятельности, и в управлении. С честью пройден период пандемии,



когда были ограничены ресурсы, но при этом ни один проект не остановлен и не сбавлены темпы развития. И сейчас, в период турбулентности внутреннего и международных рынков, БПЦ оказывает всяческую поддержку банкам для продолжения деятельности в сфере платежей. Все это возможно благодаря клиентоориентированности, пониманию собственной миссии, современному менеджменту.

Трансформация digital-общества, безналичных платежей и мобильных сервисов не останавливается, и мы вместе смотрим в будущее. Уже сейчас идет обсуждение реализации сервисов, основанных на технологиях и стандартах Open Banking. Создание платформы для сервисов, основанных на Open API, позволит БПЦ расширить сотрудничество с банками, fintech-компаниями и ритейлом Беларуси, предоставить им новый уровень интеграции и взаимовыгодного сотрудничества, а для конечных потребителей позволит улучшить пользовательский опыт и доступность цифровых банковских услуг. Мы уверены в развитии БЕЛКАРТ и БПЦ как единого оператора этой платежной системы. Мы надеемся на развитие системы моментальных платежей как еще одного канала безналичных расчетов. И готовы всячески этому содействовать на любом уровне: от поставки решения до интеграции.

Мы твердо верим в то, что настоящие ценности в бизнесе и развитии технологий создаются

в результате тесного и открытого сотрудничества и благодаря людям. Партнерство строится на доверии, и Tietoevry готова постоянно вкладывать силы и время в построение этого доверия. Моделью нашего сотрудничества никогда не были простые связки: заказчик – поставщик, постановка технического задания – реализация в программном обеспечении. Такая модель вряд ли приведет к успеху. Наше сотрудничество построено на обсуждении стратегии, понимании задач и целей, обсуждении максимально эффективных путей реализации. В нашей повседневной работе практикуются встречи для обсуждения стратегических планов на 1-2-3 года вперед, приоритетных задач, конечных целей. Также мы проводим встречи в формате «мозгового штурма» и workshops. Команда аналитиков и архитекторов нашей платформы постоянно делится опытом, приобретенным при реализации проектов на других рынках, знаниями, полученными на семинарах и конференциях, в т.ч. платежных систем. Любой совместный проект мы начинаем с обсуждения целей и оптимального пути реализации. И обязательной частью любого проекта является бизнес-анализ требований. Уже в ходе реализации проекта проводятся регулярные встречи для обсуждения статуса, запланированных задач, рисков, оценки результатов. И поверьте – это работа совместной команды, без разделения на роли «заказчик – поставщик».

На встречах любого уровня идет очень открытый диалог, поскольку есть понимание и приоритетов, и целей. Именно тесные человеческие связи, открытость, доверие и общение позволяют нам оставаться настоящими партнерами столь длительное время и достигать таких результатов. И, конечно, на сегодняшний день главной ценностью БПЦ и Tietoevry являются люди, комфорт, здоровая рабочая атмосфера, возможность развития и повышения уровня квалификации. Если ценности совпадают, то и понимание, доверие возрастают.

– **Какие трансформации происходили в Tietoevry за последние пять лет? Достигнуты ли поставленные цели? Какие цели компания ставит перед собой на ближайшие 5 и 10 лет?**

– Наша компания сосредоточена на устойчивом развитии, мы постоянно должны помнить о необходимости развивать собственные продукты и сервисы, о конкурентоспособности, об эффективности нашего бизнеса.

Тенденции в области развития платежей показывают, что удобство, скорость, успешный пользовательский опыт вышли на первое место в конкурентной борьбе. Именно конвергенция в области технологий, каналов связи, конечных устройств позволяет бороться за конечного пользователя. Первые примеры – появление на телефонах не только

мобильной связи, но и интернета. Да-да, именно так! Связь пластиковой карты и счета в банке тоже можно назвать одним из примеров. А что требует сегодняшний потребитель?! Доступ ко всем счетам в различных банках и возможность управлять ими через одно приложение. Возможность купить кроссовки, как у Роналдо, в одно касание во время матча через YouTube или приложение букмекера в одно касание и без ввода номера карты. Выпить кофе и оплатить его, только посмотрев в камеру на киоск. Совершать любые платежи и переводы без карты и номера счета, просто по номеру мобильного своего визави! И люди трансформируются за технологиями, а технологии меняются за нашими желаниями. Следуя этим принципам, Tietoevry разрабатывает продукты в области карточных решений, открытого банкинга и системы моментальных платежей. Наши решения сейчас полностью отвечают современным требованиям и принципам конвергентности. То же самое можно сказать и о наших облачных технологиях: любой «облачный» сервис – это конвергентная услуга, в которой объединены классические технологии телекома (доступ в интернет, сетевая инфраструктура) и ИТ (реализация на сервере функционала приложений, поддерживающих сервис технологии дата-центров, интернет-протоколы). На текущий момент наши решения размещены в крупнейших



data-center – Amazon, IBM, Azur, и мы предлагаем своим клиентам использовать любые сервисы SaaS и PaaS. Такой путь развития мы для себя выбрали и считаем его правильным.

Если говорить о глобальных целях: сейчас Tietoevry – крупнейшая IT-компания, предлагающая продукты и сервисы в самых различных областях деятельности человека. Наши цели и амбиции – быть мировым лидером!

– Поделитесь, пожалуйста, с нашими читателями кейсами-ошибками и кейсами успеха в вашей нише бизнеса. Было ли что-то подобное у вас в компании и изменяло ли это вашу стратегию в бизнесе? И если да, то как происходила трансформация?

– Безусловно, как и в любой компании, в нашей деятельности были неудачи. Не ошибается тот, кто ничего не делает. Сейчас сложно сказать, что такие ошибки глобально изменили стратегию, но поправки в операционную деятельность точно внесли. Например, мы стали тщательнее подходить к анализу требований, к пониманию целей заказчика, к поиску оптимального, а не самого очевидного, решения. Значительным улучшением в работе с текущими клиентами мы увидели необходимость работы выделенной команды – и бизнес-аналитиков, и технических специалистов, досконально знающих бизнес клиента, его потребности и особенности программного решения.

И уже если вы дали возможность похвастаться своими успехами, позволю себе рассказать о некоторых проектах, реализованных за последнее время. Они интересны и с точки зрения географии, и с точки зрения функциональности.

Tietoevry реализовала один проект и второй в процессе завершения по внедрению Instant Payments (система моментальных платежей) совместно с нашим клиентами – Maldives Monetary Authority (Мальдивы) и Integrated Payments Service Limited (компания при ассоциации банков Кении). Решение позволяет совершать P2P- и P2B-платежи в реальном времени по номеру телефона через мобильные приложения.

Наша компания участвовала в проекте Центрального Банка Швеции по реализации платформы для эмиссии и обслуживания цифровой валюты центрального банка (e-crona). Мы с удовольствием участвовали в этом проекте, тем самым повысив нашу экспертизу. Уверены, что тренд выпуска централизованных цифровых валют на уровне регуляторов сохранится, и мы хотим быть лидерами в этой области.

Кредитное бюро Lowell в Финляндии успешно использует решение Collection platform как сервис. Именно SaaS-технология, предложенная Tietoevry, позволила компании очень быстро запустить нужные сервисы и сократить операционные расходы. Такие кейсы нам показывают важность развития облачных решений и то, насколько они отвечают потребностям рынка.

Не могу не отметить совместную работу с крупнейшей компанией Kaspi (Казахстан), которая началась в 2005 году и до сих пор продолжается. Экосистема Kaspi.kz построена на инновационных сервисах для 11 миллионов клиентов. Она включает в себя самые популярные депозиты и кредиты, платформу онлайн-платежей, крупнейший в стране интернет-магазин, быстрые и удобные переводы, ведущую бонусную программу, покупки с Kaspi QR-кодом и многое другое. Tietoevry поддерживает весь объем и функциональность платежей и комиссий на базе решения Card Suite. И сейчас наш совместный roadmap с Kaspi нацелен на то, чтобы поддерживать в системе обработку 3000 операций в секунду без остановки параллельной обработки информации, биллинга и прочих процессов. Это очень яркий пример именно партнерских отношений и совместного достижения целей.

– Спасибо за интервью... Что-то хотели бы добавить?

– Еще раз хотим поблагодарить БПЦ за сотрудничество, за совместную работу, за возможность видеть отличные результаты своего труда. И мы гордимся вашими успехами! Мы гордимся вашим профессионализмом! И еще раз хотим пожелать смелости, амбициозных планов и идей, успехов в реализации! 20 лет – это только начало!

”
**Когда эксперты говорят,
что идея безумная,
то это значит,
что она хорошая,
потому что если
ответ, что идея хорошая –
значит, ее уже кто-то
реализовал.**

Александр Сотников:

**«Если командная
работа**

идет правильно,

то успех

не заставит

себя ждать»



БАНКОВСКИЙ
ПРОЦЕССИНГОВЫЙ
ЦЕНТР



Если вы хотите построить корабль, не призывайте людей собирать лес, разделять труд и отдавать приказы, вместо этого вначале научите тосковать по огромному и бесконечному морю.

Антуан де Сент-Экзюпери

Какой гениальной ни была бы стратегия в бизнесе, но она обречена на провал, если в ее достижении не работает команда. Команда – это не монолит, а добровольный конгломерат людей, разделяющих общие профессиональные и личностные ценности. Это значит, что для разных частей этого конгломерата, на разных этапах развития как команды, так и личности – мотивация разная. Лучший результат командной работы – это когда кто-то из команды сделал свою работу на «отлично», а остальные члены команды собираются вокруг него, чтобы выразить свое восхищение.



Александр СОТНИКОВ – генеральный директор ОАО «Банковский процессинговый центр». Управленец с огромным опытом работы (более 20 лет) на руководящих позициях. Карьерный и профессиональный рост Александра Сотникова проходил в разноуровневых банках Беларуси, в т.ч. и в Национальном банке страны. Своими лучшими достижениями в практике считает первый в стране благотворительный карточный проект «Помоги случиться чуду», реализованный в Белинвестбанке совместно со Ждановичским специализированным детским домом, а также проект Межбанковской системы идентификации, которая позволила значительно интенсифицировать цифровую трансформацию банковского сектора.

Является автором публикаций, посвященных проблематике развития рынка безналичных платежных инструментов. Практиковал чтение лекций в университете.

Считает, что наличные деньги полностью не исчезнут, ведь за городом львиная доля финансовых взаимоотношений с карточками никак не связана: *«Машину песка заказать, котлован вырыть, навоз привезти, да просто мешок картошки на рынке купить – вы не сделаете это пока по карточке. Но, в целом, будущее, конечно, за бесконтактными технологиями, в которых минимизированы взаимодействия со сложными техническими устройствами. Терминалы, полагаю, тоже уйдут в прошлое рано или поздно. QR-коды, как один из вариантов дальнейшей трансформации платежного рынка, на мой взгляд, – более жизнеспособный вариант, чем биометрические платежи. Это простая технология и менее зависимая от поставщиков оборудования. Есть ниши, где QR-коды уже сейчас являются хорошей альтернативой карточкам».*

– Александр, как мы понимаем, вы считаете, что команда – это важная часть в любом бизнесе. А какая ваша команда?

– Да, все верно. Я не верю в масштабные бизнесы национального уровня, которые можно развивать в отсутствие сбалансированной команды единомышленников.

Во-первых, я считаю, что команда – это не только руководители. Команда – это весь коллектив. В этой связи я ценю коллег, которые нацелены на общий результат, которые воспринимают удачу Общества как свои удачу, а неудачи – как свои неудачи независимо от того, какую роль играли (и не играли) в них курируемые ими подразделения, осуществляемые ими функции.

Во-вторых, считаю, что команда должна понимать, хотя бы в общих чертах, чем занимается предприятие, знать базовые бизнес-кейсы и бизнес-задачи.

К сожалению, во многих организациях такого рода погружение в специфику деятельности у подавляющего большинства коллег отсутствует (речь идет, конечно, о крупных предприятиях со штатом работников 100+) – каждый знает свой кусочек работы и не интересуется базовыми принципами функционирования предприятия. Более того, на многих предприятиях работники осознанно ограждаются от информации о специфике бизнеса – считается, что самое главное – чтобы человек хорошо выполнял работу на вверенном ему участке. В результате люди не осознают базовых взаимосвязей между направлениями бизнеса внутри организации, не понимают, как их работа влияет на деятельность предприятия в целом и чувствуют себя винтиком в большой машине. Это крайне неблагоприятно сказывается на корпоративной культуре, на психологиче-

ском климате в команде и приводит к серьезным проблемам и сбоям в функционировании систем предприятия. Задача руководителя – погрузить команду в проблематику функционирования предприятия хотя бы на начальном уровне и поддерживать этот интерес на протяжении всей работы сотрудника в команде.

В-третьих, команда должна разделять миссию, цели и задачи организации. При прочих равных условиях я всегда выберу человека, разделяющего корпоративные ценности, но с более низким уровнем экспертизы, чем человека, воспринимающего корпоративные ценности в штыки, но с высокой долей экспертизы. Экспертиза – вещь преходящая, ее всегда можно и нужно прокачивать. А вот укоренить корпоративные ценности на неблагоприятную почву – очень долго, дорого, и результат непредсказуем.

В-четвертых, я еще ценю в любом человеке, но в руководителе особенно, способность принимать решения и брать на себя ответственность. Не приемлю спихотехники, отношения к жизни и работе по принципу: «К пуговицам претензии есть?» С таким сотрудниками я предпочитаю расставаться.

И, в-пятых, очень люблю людей, живущих быстро. Скорость – важнейший атрибут нашей нынешней жизни. Безусловно, здесь имеет место определенного рода профдеформация – наша организация живет в онлайн-мире, решения иногда должны приниматься за секунды, а не за часы. Конечно, речь не идет о стратегических вопросах, скорее об операционной деятельности. Но высокая скорость принятия решений по операционным вопросам сказывается и на стратегических моментах: ждать решения месяцами – не мой вариант. И уж точно девиз: «Лучше день потерять, потом за 5 минут долететь» не мой – еще ни разу в жизни я не видел успеха у людей, которые ему следуют.

В-шестых, я ценю руководителей, которые формируют команду-систему, которая не требует перманентных жестких менеджерских прививок и в состоянии развиваться самостоятельно. Все мы люди, век наш

недолг. Люди уходят, а команды остаются и развиваются. Резюмируя: если вы слышите хорошо сыгранную симфонию, то это работа всей команды, а не только дирижера.

– А как, по вашему мнению, сформировать лучшую команду? Что необходимо делать любому из руководителей?

– Лучший результат приходит от тех людей, которые могут работать самостоятельно, опираясь на интересы команды. Но, чтобы так работал индивидуум, он должен знать четкие цели и миссию предприятия. Самое главное для меня при формировании команды – создание коллектива, в котором люди не будут чувствовать необходимости обманывать, скрывать что-либо, недоговаривать. Дверь генерального директора, его заместителей, линейных руководителей всегда должна быть открыта для коллег, всегда должна присутствовать обратная связь. Это не значит, что любое предложение будет тут же реализовано, но на любое предложение любой член команды получит аргументированный ответ. Любому руководителю, как бы банально это ни звучало, нужно работать с людьми. Это важнейшая часть его функционала. Конечно, на разных уровнях руководства соотношение менеджмента и экспертизы разное, но уже на

уровне мидл-менеджмента менеджерская нагрузка, по моему мнению, должна превалировать над экспертной. К сожалению, в нашей культуре управления очень часто встречаются ситуации, когда человека «делают» руководителем потому, что это самый простой путь повысить уровень его заработной платы, чтобы удовлетворить его карьерные амбиции, при этом каких-либо структурных изменений в его функциях не происходит. В результате мы получаем высокооплачиваемого эксперта с минимумом менеджерских обязанностей и навыков, но при должности. Это сильно девальвирует статус управленца в организации, приводит к переключению менеджерских функций на вышестоящие уровни управления и негативно сказывается на управляемости командой. Это тем более странно, что в настоящее время в рамках действующего законодательства у руководителя предприятия достаточно инструментов, которые позволяют повышать уровень заработной платы в рамках горизонтального развития карьеры каждого человека. В сухом остатке регулярное профессиональное и личностное общение с подчиненными – важнейший навык и обязанность руководителя.

Я принципиальный сторонник горизонтальных и вертикальных передвижений внутри команды. В рамках специфики деятельности Банковского процессингового центра существует достаточно много направлений, которые, к сожалению, имеют потолок в развитии – развивать в них экспертность бесконечно невозможно. С другой стороны, у нашей организации достаточно много новых проектов, задач, направлений развития, которые требуют свежего взгляда. К сожа-





лению, очень часто руководители забывают, что этот новый взгляд можно получить и внутри команды, необязательно приглашать «варягов». Это очень сильно, по моему мнению, мотивирует команду на развитие. Конечно, были, есть и будут задачи и направления, на которые необходимо приглашать работников извне, но важен тот факт, что при прочих равных условиях каждый по-настоящему желающий сотрудник имеет возможность попробовать себя в другой ипостаси в нашей организации. У нас есть успешные примеры горизонтальной миграции людей между разными подразделениями, более того, есть опыт и успешных переездов из региональных подразделений в Минск в рамках предприятия.

Кроме того, я не считаю традиционную в нашем обществе иерархическую структуру с большим количеством вложенных уровней управления всегда целесообразной. В нашем бизнесе, особенно в проектных, инновационных его сегментах, плоская структура позволяет делать максимально быстро качественные продукты и выводить их на рынок.

И, конечно же, людей нужно хвалить. За маленькие и большие победы, за хорошую работу. У нас все плохо с этим в культуре. Белорусы, к сожалению, – недохваленный народ. Поэтому я пользуюсь возможностью и говорю коллегам спасибо. Это не значит, что за серьезные, в первую очередь систематические, «косяки» я не применяю наказаний, но систематические наказания еще никого не приводили к прорывным открытиям и достижениям.

Важным моментом для руководителей считаю умение использовать разные модели управления в различных ситуациях для разных людей. Окружающий мир, команда – сущности неоднородные. Нельзя применять один базовый шаблон во всех ситуациях для любых людей. Так не работает. Нужно быть гибким менеджером: если от пламени одной маленькой спички зажглась другая спичка, то это отличная работа не только лидера и наставничества, но и всей команды.

– Кто такой лидер в команде? Зачем команде нужен лидер? Какая роль у лидера команды?

Ваши персональные советы лидерам?

– В моем понимании лидерства все банально: лидер – это тот, кто создает команду, тот, кто ведет вперед, и тот, за кем хочется идти. Еще одним важным качеством лидера считаю умение создавать систему, команду, которая будет успешна и без лидера, т.е. основная моя цель – создать саморазвивающуюся команду, в которой заложены такие базовые системные подходы, которые позволяют бежать вперед, несильно завися от того, кто ее возглавляет. Или, как минимум, чтобы в компании было достаточно профессиональных менеджеров, которые смогут занять мое место, место остальных топ-менеджеров не только без потери скорости и качества, но и с приданием нового импульса развитию компании.

Коммуникация – важнейший инструмент любого лидера. И каждый лидер должен помнить, что процесс построения внутренней коммуникации – дело не одного-двух месяцев. И года мало! Например, моя задача как менеджера – правильно выстроить взаимоотношения в коллективе, мотивиро-

вать сотрудников. И мы тратим на это немало ресурсов. У нас много внутренних мероприятий – игр, акций, как стимулирующих, так и развлекательных, благотворительных. Например, прошел большой полугодовой конкурс – «Отличник Банковского процессингового центра», в котором участвовали дети наших сотрудников. Сейчас идет битва филиалов, годовая игра наших региональных подразделений по определенным критериям, в конце года определим победителя. Еще мне важен такой аспект внутренних коммуникаций, как обратная связь с коллективом, в т.ч. через письма, обращения, замечания, предложения. Это вопрос доверия между людьми. Многие пишут, приходят в кабинет. Если есть какие-то вопросы или сбои в работе, не надо скрывать, всегда можно обратиться к генеральному директору и получить ответ. Мы делаем общее дело, в котором мнение каждого ценно.

– Каким вы видите свой коллектив через 5 лет? Как планируете укреплять команду в этот период?

– Во-первых, я вижу наш коллектив командой. Во-вторых, надеюсь на то, что команда наша вырастет как количественно, так и качественно благодаря тому что появится много новых направлений развития и бизнес-задач. В-третьих, укреплять команду будем за счет своих, точно привлекая профессионалов с откры-

того рынка. В-четвертых, надеюсь, что в течение 5 лет в компании будет реализована собственная разработка и мы сможем еще быстрее выводить на рынок качественные собственные продукты и технологии.

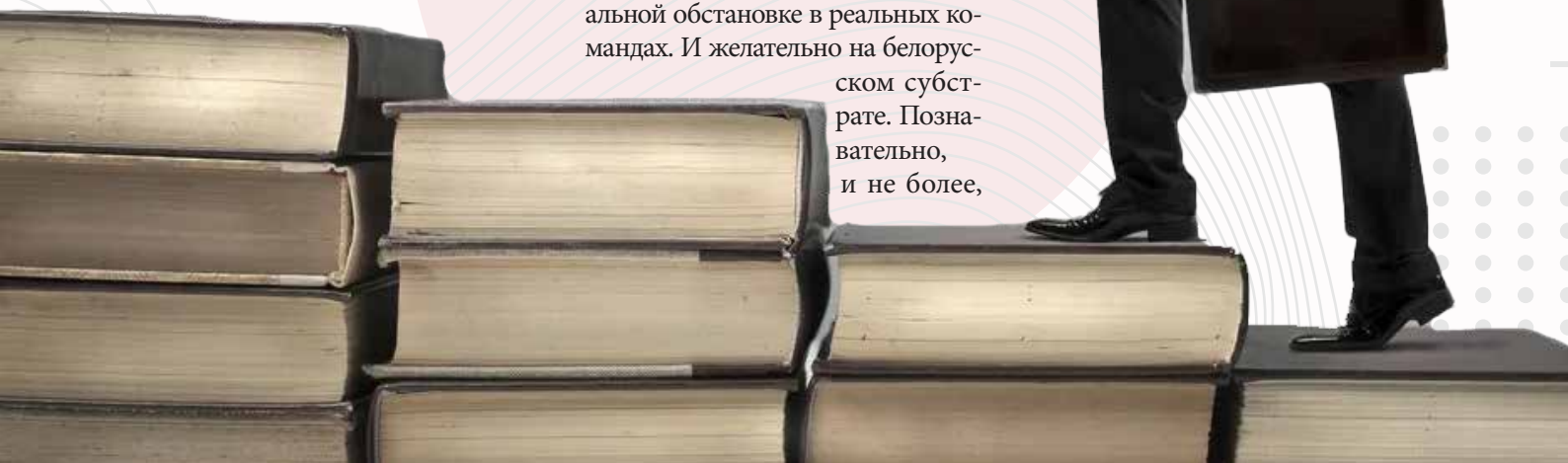
– Мы знаем, что вы как руководитель находите в постоянном и непрерывном самообучении как управленца и как человека. Какие рекомендации по самообразованию можете дать другим управленцам? Может быть, почитать какую-нибудь литературу...

– Если бы вы задали мне этот вопрос еще 5 лет назад, я бы однозначно составил список книг, обязательных к прочтению. Но сейчас взгляд на самообучение у меня несколько поменялся. Как говорили мои коллеги на предыдущем месте работы: «Нет ничего опаснее, когда руководитель прочитал очередную умную книжку/закончил курсы/посетил конференцию и теперь стремится быстро внедрить полученные знания». То, что самообучение – это перманентный процесс для любого современного человека, – это аксиома. С другой стороны, количество бизнес-книг, которые сейчас доступны нам, просто огромно. Как выбрать из этого многообразия то, что заслуживает внимания? Делюсь своим опытом.

Во-первых, мне перестали быть интересными книги/доклады, в которых теория занимает львиную долю материала. Интересны практика, реальные кейсы, реальные достижения, реальные провалы в реальной обстановке в реальных командах. И желательно на белорусском субстрате. Познавательно, и не более,

конечно, читать о кейсах в других экономических и геополитических условиях, но с опытом я понимаю, что, за исключением базовых, гигиенических мотивационных факторов (да и там не все уж так однозначно), все остальные факторы очень сильно зависят от менталитета, традиций, текущей ситуации в каждой конкретной стране в каждое конкретное время. Читаю сейчас книгу одного из евангелистов одной крупнейшей ИТ-компании и осознаю, что понять проблемы с «доступом» людей той или иной расы к возможностям на североамериканском рынке не то что сложно, но просто не очень интересно. И уж точно никак к нам неприменимо. Поэтому, вспоминая принцип Парето: 20% теории – 80% практики, – это то, что нужно!

Во-вторых, я несколько переоценил важность художественной и научно-популярной литературы в жизни профессионального менеджера. Именно непрофессиональная литература формирует кру-



гозор, развивает язык и речь и, как это может показаться неожиданным, дает большое количество релевантных управленческих кейсов.

В-третьих, и это скорее совет, читайте бизнес-литературу по диагонали, научитесь быстро на-

ходить в ней важные и нужные именно для вас именно сейчас акценты, примеры, аналитику. Бизнес-книги – это, за редким исключением, не литература, там нет необходимости следить за сюжетом, анализировать глубинную мысль (хотя, безусловно, сей-

час много бизнес-книг с философским, а чаще квазифилософским, подтекстом). Чего уж там скрывать – размер книги имеет значение при ее продвижении на рынок. Помните об этом. Не нравится книга, не пошла она вам – не насилуйте себя, отложите.

Банковскому процессинговому центру – 20 лет.

Сегодня это ядро карточной платежной инфраструктуры Беларуси. За сравнительно небольшой для бизнеса такого уровня промежуток времени предприятие стало безусловным лидером в своей отрасли как по количеству, так и по качеству предоставляемых услуг. Такие уровень и позиции, безусловно, могут произойти благодаря высококвалифицированному персоналу, использованию передовой техники и современных информационных технологий. Банковский процессинговый центр не раз становился первопроходцем во внедрении важных для страны проектов. За плечами – большой опыт, впереди – новые возможности для развития безналичных расчетов.



БАНКОВСКИЙ
ПРОЦЕССИНГОВЫЙ
ЦЕНТР *20 лет
Успеха*

– Александр, Банковскому процессинговому центру в этом году исполнилось 20 лет. Сегодня процессинговый центр – ядро платежной инфраструктуры Беларуси. Поделитесь, пожалуйста, интересными цифрами или фактами о деятельности предприятия, которыми может гордиться руководитель вашего уровня?

– Немного значимой статистики.

Во-первых, на сегодняшний день Центр обслуживает свыше 125 000 платежных терминалов в почти 75 000 торговых точек. Мы являемся лидерами терминального рынка, но почивать на лаврах не собираемся, конкуренция высокая.

Во-вторых, в месяц через Центр проходят более 200 млн финансовых операций, а количество обслуживаемых карточек скоро приблизится к 10 млн.

Банковский процессинговый центр продолжает внедрять но-

вые сервисы и расширять функционал платежной системы БЕЛКАРТ, например:

- переводы между держателями карточек БЕЛКАРТ дополнены возможностью проведения «разрывных» P2P;
- совместно с банками и платежной системой «Мир» реализованы трансграничные переводы между карточками БЕЛКАРТ и «Мир»; банкам-эмитентам платежной системы БЕЛКАРТ также стала доступна для подключения технология безопасных платежей в среде электронной коммерции платежной системы «Мир» – MirAccept 2.0.;
- была предложена технология совершения платежей по сохраненным данным карточек БЕЛКАРТ;
- ну и, конечно, запуск инновационного для Беларуси платежного мобильного приложения БЕЛКАРТ РАУ.

В истекшем году продолжалось внедрение Центром инновационных бесконтактных платежных технологий. Обеспечена возможность использования сервиса приема бесконтактных платежей на основе технологий TapToPhone.

– Мы не можем не спросить про один из главных проектов – платежную систему БЕЛКАРТ. Вы когда-то возглавили ее, когда она стала самостоятельным юридическим лицом, и вот теперь она снова под вашим руководством. Задача любой внутренней платежной системы – защищать интересы граждан, и сегодня мы можем услышать, что это «платежная система в тапочках», мол, своя, родная, не подведет, всегда сработает. На каком этапе развития БЕЛКАРТ находится сейчас? Что планируется в ближайшем и долгосрочном стратегическом планировании?

– БЕЛКАРТ находится на этапе значительного роста как с точ-

ки зрения расширения функциональности, так и с точки зрения количества карт в обороте. Мы практически функционально сравнялись с международными платежными системами (осталось еще несколько сравнительно незначительных технологических аспектов, которые мы планируем закрыть в 2023 году). Не побоюсь сказать, что в сложной геополитической ситуации, в которой оказалась наша страна, именно БЕЛКАРТ спасла карточный рынок страны. Держатели карточек белорусских банков практически не заметили тех бурь и ураганов, которые бушевали в платежной экосистеме в феврале-марте текущего года. Не было бы в стране БЕЛКАРТ – последствия были бы значительно более серьезными, многие санкционные банки лишились бы значительной доли своих карточных портфелей, держатели ощутили бы значительные неудобства в пользовании картами – карты потеряли бы свою системность – ими нельзя было бы рассчитаться в любых точках приема любых банков. Всего этого благодаря БЕЛКАРТ и Банковскому процессинговому центру не произошло. Конечно, карточный рынок Беларуси частично потерял такую полюбившуюся многими нишу, как оплата с использованием платежных приложений SamsungPay, ApplePay и т.п. в магазинах, так как по карточкам санкционных банков проведение такого рода операций невозможно в любых элементах платежной инфраструктуры, но и в терминалах санкционных банков невозможно проведение такого рода операций независимо от того, каким банком (санкционным или нет) выпущена карточка. Именно поэтому очень важен и востребован рынком новый продукт платежной системы



БЕЛКАРТ – платежное приложение БЕЛКАРТ PAY, которое позволяет использовать телефоны с ОС Android для проведения бесконтактных безналичных операций практически во всех магазинах нашей страны (осталось еще незначительное количество терминалов, как правило, устаревших моделей, которые пока не принимают наше платежное приложение, но мы активно работаем над решением этого вопроса). Это большой прорыв для нашего рынка. БЕЛКАРТ PAY – первое белорусское решение, которое работает на базе признанных международных технологий токенизации на белорусском технологическом решении. При этом все технологические мощности

для обеспечения функционирования данного продукта расположены на территории Беларуси, что позволяет еще больше усилить платежный суверенитет страны. Мы работаем и над тем, чтобы наше решение появилось на телефонах Huawei (планируем в начале следующего года порадовать владельцев телефонов данного бренда) и Apple (здесь все сложнее из-за жесткой позиции Apple, но мы продолжаем переговоры с ними).

БЕЛКАРТ PAY станет нашим флагманским продуктом – мы будем расширять его функциональность, в т.ч. и за счет имплементации в него программы лояльности, запустить которую мы планируем в середине следующего года.

Платежная система БЕЛКАРТ, созданная в 1994 году, является внутренней платежной системой Республики Беларусь. За почти 30-летнюю историю менялись форма собственности и технологические основы построения системы. При этом остались неизменными ее роль как института, обеспечивающего экономическую безопасность страны и реализацию государственных программ, а также ориентация на максимальную адаптацию к потребностям локального потребителя. Сегодня платежная система БЕЛКАРТ ставит перед собой новые стратегические задачи, в их числе – развитие инновационных технологий и обеспечение граждан современными средствами безналичных платежей. По состоянию на 01.08.2022 в обращении находятся более 4,8 млн карточек платежной системы БЕЛКАРТ, на долю БЕЛКАРТ приходится 28,2% всего рынка платежных карточек в Беларуси.

– Любой бизнес старается наращивать обороты, находить новые точки роста для того, чтобы укрепить свои позиции на рынке или сохранить лидерство. А какие актуальные задачи и цели ставит Банковский процессинговый центр на перспективу?

– Мы продолжим экспансию по установке терминалов в торговых точках. В этом сегменте рынка у нас достаточно сильные позиции. Мы уже внедрили новый платежный терминал, который совмещает в себе функции «3 в 1»: касса, платежный терминал, сканер штрих-кодов. Еще одна инновация: NFC-POS – приложение, которое позволяет использовать смартфон как мобильный терминал для приема карточек. В силу ряда причин наш Центр, который долгие годы был значимым игроком на банкоматном рынке, в последние несколько лет ушел с этого рынка. И в 2021 году мы задумались о возвращении на него. И я с гордостью могу сказать, что меньше чем за год мы провели огромный объем методологических, юридических, технологических и интеграционных работ и готовы к выводу на рынок банкоматов китайского производителя GRG. В настоящее время наши банкоматы проходят опытно-промышленную эксплуатацию в крупнейшем банке страны.

Кроме того, Банковский процессинговый центр я вижу ядром платежного рынка нашей страны, который обеспечивает ее платежную независимость, оперативно реализует сложные технологические проекты, работает с максимально возможным количеством

платежных форм-факторов, с максимальной номенклатурой конечного оборудования, работает как с наземными торговыми предприятиями, так и с интернет-магазинами, в т.ч. и в качестве Internet payment service provider. Наш коллектив предпримет все усилия к тому, чтобы карточки платежной системы БЕЛКАРТ технологически не уступали, а по ряду аспектов и превосходили карточные продукты других платежных карточных систем, а бренд БЕЛКАРТ был узнаваем и любим большинством белорусов.

– Александр, каков ваш личный план развития как управленца? Какими своими персональными (личными) достижениями в карьере и бизнесе вы гордитесь и почему?

– В свое время я выбрал стезю менеджмента. В моем понимании профессиональный менеджер может быть экспертом только в менеджменте. Потому что управленческие навыки и экспертные навыки с определенного уровня управления начинают конкурировать друг с другом. И по мере перехода на очередной уровень управления менеджерские навыки растут (должны расти), а экспертные – падают. То есть нельзя быть на 100% экспертом и на 100% менеджером (возможно, исключения у гениев и есть, но я точно не гений). Поэтому последние 10 лет я развиваю в первую очередь свои менеджерские навыки и знания. Текущий уровень управления – генеральный директор ОАО «Банковский процессинговый центр» – пока самый высокий из уровней управления,

на которых я находился за всю свою профессиональную карьеру. Так что моя ключевая цель – подтянуть свои управленческие навыки и знания до данного уровня управления. А подтягивать есть что – и финансы предприятия, и навыки взаимодействия с органами государственного управления. Из всех менеджерских скилов важнейшими я считаю стратегический менеджмент, командообразование и HR – поэтому я всегда слежу за новинками теории и практики в этих направлениях.

Что же касается личных, профессиональных и карьерных достижений, то тут все просто. В первую очередь я горжусь своей семьей, супругой и своими пятью детьми. Они у меня самые лучшие (а как же иначе). Они позволяют быть мне всегда в тонусе и постоянно на острие современных трендов во всех областях жизни – как личной, так и профессиональной. В профессиональном плане я горжусь первой в стране благотворительной карточной программой «Помоги случиться чуду», которую мы в свое время реализовали в Белинвестбанке совместно со Ждановичским специализированным детским домом. Горжусь тем, что при моем непосредственном участии в стране появилась Межбанковская система идентификации, которая позволила значительно интенсифицировать цифровую трансформацию банковского сектора. И, в конце концов, горжусь тем, что работаю в Банковском процессинговом центре с командой, которая может всё!



FinTech Times № 7 (10)

FinTech Times – это практическое пособие для решения бизнес-задач. Любой бизнес всегда находится в поиске точек роста для увеличения собственных прибылей. FinTech Times подскажет, как это сделать.

Читатель FinTech Times найдет для себя практические кейсы любой направленности: технологии, финансы, PR, IR, HR и многое другое. Спикеры и авторы издания – не теоретики, а только практики – делятся полезным опытом. Исследования и аналитические прогнозы – все это можно найти в FinTech Times.

Место локации FinTech Times: сайт ОАО «Банковский процессинговый центр».

Если вы хотите поделиться чем-то полезным и интересным с FinTech Times, обращайтесь к пресс-секретарю ОАО «Банковский процессинговый центр» Марине Валерьяновне РОМАН по e-mail: roman_mv@nrc.by