

«СканТек сервис» – новое поколение технологических решений для приема пластиковых карт на АЗС

Наверное, в России уже не найти компании-оператора, сомневающейся, что онлайн-технологии это сегодняшний день. И свидетельство тому не только все большее количество предлагаемых решений, но и увеличивающееся, как снежный ком, число АЗС, переходящих в онлайн. Журналу «Современная АЗС» стало известно об очередной эволюции «топливного» карточного проекта с системы электронных кошельков на online-технологии проведения транзакций, к запуску которой готовится компания ТПК при участии «СканТек сервис». САЭС попросил технического директора «СканТек сервис» Павла Чернова рассказать о том, чем его компании интересны АЗС, а также об опыте предприятия по поддержке «терминальных» решений для приема карт...



«Современная АЗС»: Павел, почему Ваша компания заинтересовалась АЗС, ведь начинали Вы с банковского сектора?

Павел Чернов: Я вам скажу больше, наша компания является одним из пионеров в разработке систем безналичных платежей с использованием пластиковых карт в России. Более чем за 20-летнюю историю в портфолио компании накопились разномасштабные банковские проекты, реализованные на базе оригинальной технологии SmartPay, а также «открытые» решения по интеграции различных платежных платформ (DUET, ЦФТ, EMV) в едином терминальном решении.

Но шесть лет назад мы, так сказать, «расширили свой кругозор», обнаружив,

что опыт интегрированных терминальных решений актуален и для вертикальных рынков, в т.ч. для сетей АЗС. Как выяснилось, активность использования пластиковых карт на АЗС существенно выше, чем в торговле. Причем речь идет не столько о банковских картах, сколько о топливных, бонусных и дисконтных картах. Зачастую для обслуживания этих карт на АЗС используются различные терминалы, а это усложняет как работу оператора, так и процедуры сверки транзакций между системами. Кроме того, особые требования по обслуживанию топливных карт в offline-режиме еще более усложняют терминальное решение по приему карт на АЗС.

Поэтому востребованность портирования наших наработок для банковского сектора на топливный была очевидна.

«Современная АЗС»: Почему компания ТПК задумалась о миграции и почему к реализации данного проекта в части терминального решения по приему карт привлекли именно Вашу компанию?

Павел Чернов: Преимущества подобной системы, с точки зрения процессинга, освещались в Вашем журнале заместителем генерального директора по операционной деятельности «ЛУКОЙЛ-Интер-Кард» Николаем Яшиным (*САЭС* №5 (134), 2013 г. Николай Яшин: «Стратегия развития «ЛИКАРД» на ближай-

► шие годы базируется на технологичности» — ред.). Поэтому не вижу смысла повторяться. Хочу лишь добавить, что реализация offline-транзакций в рамках online-системы обеспечивается различными механизмами анализа рисков (лимиты на карте и в терминале, offline-проверка пинкода и т.п.). Нарботанные на данный момент технологические схемы позволяют выбрать подходящий по стоимости и безопасности механизм.

А что касается нашего привлечения к проекту, реализуемого компанией ТПК, специализированного оператора, предоставляющего комплексные услуги по процессингу пластиковых карт на рынке безналичного отпуска нефтепродуктов, то на сегодняшний день мы обеспечиваем поддержку комплексного терминального решения по приему на АЗС различных видов карт, а также поставку терминального оборудования и карт (в т.ч. с оригинальными апплетами для реализации топливных или ко-бренд программ). Терминальное решение предполагает подключение к соответствующей процессинговой системе: для больших проектов с централизованной отчетностью по топливным и банковским картам реализована интеграция с процессингом OpenWay, а для локальных проектов предлагаем оригинальные решения. Во взаимоотношениях с владельцем системы мы позиционируем себя как независимый технологический партнер, обеспечивающий технологическое сопровождение и технологическое развитие системы и не участвующий в доходах от ее эксплуатации.

Эта бизнес-модель оказалась востребованной рынком. Сегодня уже несколько тысяч АЗС оснащены нашими решениями, и их количество увеличивается с каждым днем.

«Современная АЗС»: На каком оборудовании реализовано Ваше терминальное решение?

Павел Чернов: Терминальное решение, которое мы поддерживаем, реализовано на оборудовании Ingenico, мирового лидера рынка EFT POS-устройств. Широкая линейка оборудования (интеллектуальные ПИН-пады, настольные и мобильные терминалы, встраиваемые устройства), безусловная поддержка требований основных участников рынка (не только МПС, но и крупнейших платежных топливных систем), высокая производительность – все эти преимущества

позволяют удовлетворять различные пожелания заказчиков.

Использование единой платформы Ingenico для различных моделей устройств снижает расходы на разработку, что отражается в ценовой политике. Ingenico обеспечивает разумную поддержку для снятых с производства моделей, поэтому слова о возврате инвестиций при работе с данным производителем приобретают не маркетинговый, а вполне практический смысл.

«Современная АЗС»: Что дает внедрение бесконтактных технологий на АЗС?

Павел Чернов: Бесконтактные технологии с каждым днем становятся все более востребованными. Данный режим позволяет увеличить скорость выполнения транзакций. Кроме того, он понятнее и удобнее владельцу карты. В контексте использования на АЗС существенным является еще один фактор – снижение износа оборудования. Именно поэтому наше решение для АЗС предусматривает поддержку технологий MasterCard PayPass™, Visa PayWave™, EMV Contactless, NFC.

Помимо терминального решения для бесконтактных карт, мы готовы предложить технологические решения по реализации топливной карты или карты лояльности в мобильном телефоне. Пока такие проекты носят больше имиджевый характер, но мы не сомневаемся в успехе подобного подхода.

«Современная АЗС»: А что Вы можете сказать о безоператорных решениях?

Павел Чернов: Не секрет, что использование автоматических платежных терминалов (АПТ) повышает эксплуатационные характеристики АЗС, предоставляя возможность переключения АЗС в «ночной» (безоператорный) режим или использования «холодной» АЗС. Наличие в линейке терминалов Ingenico встраиваемого устройства iUN, максимально адаптированного по вандало- и износостойкости к условиям АЗС, позволяет предложить решение на базе АПТ с тем же функционалом и перечнем принимаемых карт.

Практика показывает, что использование немоторизованного ридера безоператорных устройств Ingenico, с точки зрения надежности и стоимости сопровождения, существенно превосходит свои моторизованные аналоги. Другим

достоинством iUN является конструктивное разделение ПИН-пада и ридера, что позволяет реализовать различные варианты интеграции в АПТ и ТРК. Большинство известных производителей АПТ предлагают модели, обеспечивающие возможность установки в них терминалов iUN.

«Современная АЗС»: Сегодня мы наблюдаем всплеск популярности ко-бренд карт, Вы к этому готовы?

Павел Чернов: Согласен, сегодня одним из активно используемых на АЗС карточных продуктов являются ко-бренд карты с банковским приложением и приложением лояльности топливной компании. Во избежание организационных сложностей мы предлагаем специальный апплет для карты, позволяющий выполнить технологическое разделение банковского приложения и приложения лояльности. На уровне терминала мы также обеспечиваем получение данных лояльности из приложений MasterCard, Visa и других решений, присутствующих на рынке.

С точки зрения терминального решения, выполнение транзакций по банку и по лояльности не требуют повторного предъявления карты (как для контактного, так и для бесконтактного интерфейса).

«Современная АЗС»: Павел, какие перспективы развития Вы видите для Вашей компании?

Павел Чернов: Специфика АЗС требует реализации дополнительных специальных возможностей, многие из которых мы уже поддерживаем, например:

- режимы «предоплата» и «постоплата»;
- частичная отмена операции без использования карты в случае недолива;
- тесная интеграция с системой управления АЗС, обеспечивающая передачу в процессинговую систему товарной информации и позволяющая использовать ПИН-пад для ввода дополнительных параметров заказа и т.д.

Участие в масштабных топливных проектах показало нам, что «вертикальные рынки» демонстрируют отличную динамику с точки зрения ИТ-решений нашего профиля, не уступая банковскому сектору. Поэтому, уверен, впереди у нас еще много работы и интересных решений. ■

ЗАО «СканТек сервис»
Т: (495) 742-05-51, 675-85-84
www.scantech.ru