

# Datacard и ГАММА-КАРТ: стратегия персонализации в XXI веке

**Юрий Товб**, генеральный директор, группа компаний КАРТХОЛЛ

Стремление быть первым, стать первопроходцем, пионером в той или иной области, будь то научное открытие или новое направление бизнеса, присуще человеку независимо от страны или эпохи, в которой он проживает. Однако в России это явление всегда носило особый, космический характер, выступая в роли некоего универсального движителя истории страны и воплощаясь порой в не менее “космические” результаты. Желание опережать свое время манит и доминирует. Если не получается что-то сделать раньше всех (Ломоносов, Королев, Гагарин, Чкалов, Беллинсгаузен и Лазарев), то хотя бы одновременно (Попов – Маркони, Ползунов – Уатт, Прохоров – Басов – Таунс, Лодыгин – Эдисон). Если не одновременно, то уж точно в первых рядах открывших, построивших, доказавших.

Не стал исключением и банковский бизнес, особенно его технологическая составляющая. И, конечно, одно из самых ярких подтверждений тому – пластиковые карты. Доказательства? Пожалуйста!

Далекий 1994 год. Весь банковский мир – на “магнитной полосе” и кое-где на микроконтроллерном чипе. В России стартуют сразу три платежные системы на микропроцессорах: Poliscard – на картах MIC1600D (Datacard), АС СБЕРКАРТ – на картах PCOS с фильтром от BGS и SMARTCITY от компании AT – на картах PCOS (Gemplus). И все три – разные, по своему уникальные и несовместимые. Карты двух последних – без фамилии, имени и отчества держателя, а у первой – не только с эмбоссированием, но и с чер-



но-белой фотографией. И все три – без магнитной полосы!

А еще годом раньше банк “Столичный” (1993г.) выпустил первые карты STB Card с цветной (!) фотографией.

В том же 1994-м Автобанк и Инкомбанк также начали эмиссию карт с цветной фотографией держателя.

Итак, традиционное российское стремление опережать свое время в данном случае налицо. Если международные платежные системы Visa International и MasterCard International предоставили банкам возможность использовать графические технологии для превращения карты из “базового стока” в карту с персональным или корпоративным дизайном лишь несколько лет назад, то в России STB и Union Card делают это с середины девяностых.

Одним из технологических шедевров производства и персонализации пласти-

ковых карт является “Социальная карта москвича” от компании “Розан”, которая несет на себе контактный и бесконтактный чипы, магнитную полосу, штрих-код, цветную фотографию держателя и подпись. И все это великолепие конструкции и графической персонализации делается на заводе по особой технологии до (!) вырубке карты из листа. Извините, увлекся: контактный чип, конечно, имплантируется после вырубке. Зато фирменная визовская “полоса для подписи” и подпись на ней появляются “до” вырубке вместе с фотографией, именем, фамилией, штрих-кодом, номером карты и логотипом Visa. И размещаются под толстым слоем ламината!

## MX6000 – ГАММА-КАРТ продвигает новый персостандарт

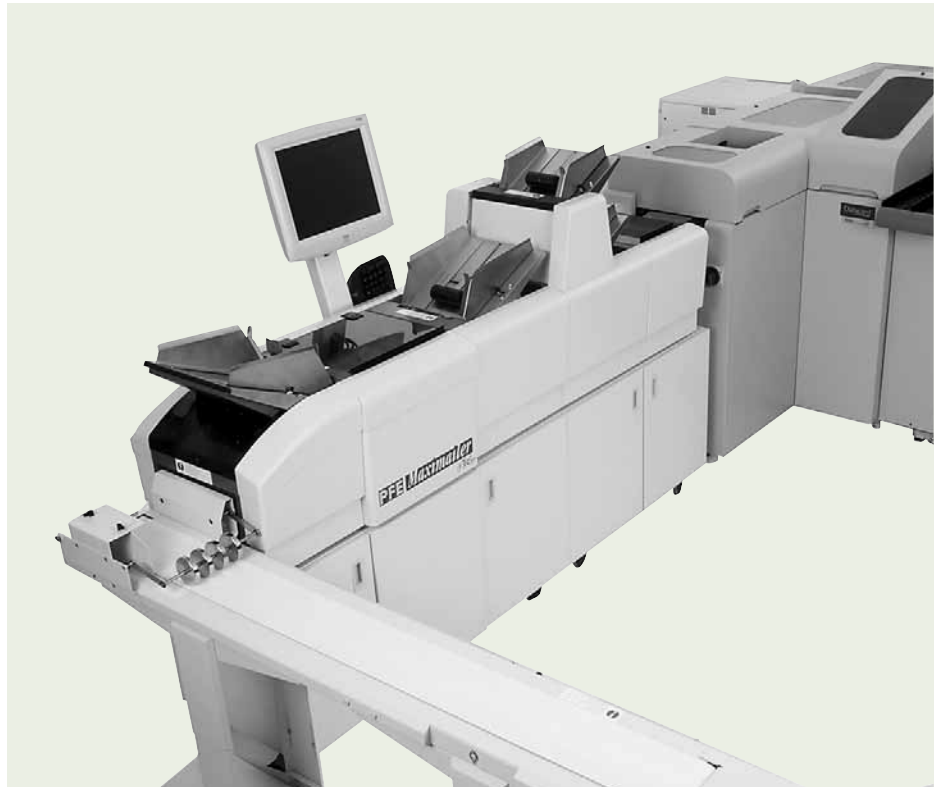
Во всех этих проектах есть общее звено. Это персонализационное оборудование производства компании Datacard (признанного мирового лидера, на оборудовании которого персонализируется 8 млн. карт в день, т.е. 80% от общего мирового объема эмиссии), поставку, инсталляцию и сервисное обслуживание которого осуществляют специалисты компании ГАММА-КАРТ (группа компаний КАРТХОЛЛ), в числе клиентов которой – крупнейшие банки и платежные системы России и СНГ). В рамках настоящей статьи речь пойдет о новом этапе технологического развития персонализационных машин DC. Он ознаменовался выходом на рынок новой модульной системы MX6000, которая уже в самое ближайшее время сможет претен-

довать на статус мирового отраслевого стандарта оборудования для выпуска карт.

Как уже сообщал журнал “ПЛАС” (см. “ПЛАС” № 5/2006), 12 июня нынешнего года в Праге состоялась мировая премьера комплекса MX6000. Внешне это решение очень напоминает семейство DC9000, снижавшее широкую популярность как в России (инсталлировано 75 комплексов), так и мире (более 4,5 тыс. комплексов). Однако это сходство создает обманчивое впечатление чисто декоративных изменений (как было с DC9000E). В дизайне MX6000 сохранился знакомый силуэт: модули персонализации расположены слева, консоль управления – справа, верхние крышки темные и полупрозрачные, нижние – серые и т.д. Однако под этими крышками скрыты электронно- и электромеханические модули, построенные на новой инженерной идеологии и управляемые принципиально новым программным обеспечением.

Зачем производитель пошел на столь радикальные инновации (к их рассмотрению мы вернемся чуть позже), задействовав внушительный объем своих финансовых и интеллектуальных ресурсов? Поджимают конкуренты? Вроде бы нет. Ответ заключается в самой идеологии отношения Datacard к тенденциям рынка и, в частности, в возросшей в разы цене за карту, что обусловлено все более широким распространением EMV-стандарта и других микропроцессорных карточных технологий (смарт-карта пока еще в 2–3 раза дороже магнитной). Кратко эту идеологию можно выразить так: заказчику предлагается приобретать оборудование по самой высокой цене на этом рынке, однако это оборудование обеспечивает наименее затратную и высококачественную персонализацию.

Всем известно, что эмбоссер – это не предмет престижа или украшения интерьера. Он должен работать – выпускать карточки, и желательно делать это как можно быстрее, с большим числом эффективных (“боевых”) часов в сутки, с минимумом отбракованных и испорченных карт и максимально целесообразным ис-



Модуль упаковки карт и дополнительных вложений в конверт MXi (производитель – компания PFE) для комплекса MX6000

пользованием расходных материалов. Если скрупулезно подсчитать вклад от инвестиций в оборудование и “расходники” DC, программное обеспечение и сервисное обслуживание ГАММА-КАРТ в снижение стоимости персонализации одной карты, то мы увидим 2–7-кратный отрыв DC от конкурентов в зависимости от общего количества персонализированных карт. Именно для обеспечения этого отрыва максимальная производительность модулей MX6000 достигает 1,5 тыс. карт в час (в 1,5 раза выше, чем у DC9000), доля “боевых” часов увеличивается на 30%, экономия на расходных материалах достигает 25%, затраты на сервис снижены на 15%, количество “убитых” карт уменьшается в два раза!

Итак, кратко перечислим “помодульно”, что нового появилось в MX6000 по сравнению с DC9000 :

- первый модуль в технологической цепочке – модуль очистки карты;
- высокоскоростной модуль чтения/записи магнитной полосы;

- модуль эмбоссирования и двусторонней индент-печати: аналогичный в комплексах DC7000/9000 доступен только для российского рынка, поскольку разработан и реализован специалистами ГАММА-КАРТ;

- модуль полноцветной графической печати: два различных варианта и оба “новые старые знакомые”: первый D2T2, использующий традиционную сублимационную печать. Новшество заключается в том, что теперь в модуле три ленты (Y/M/C), каждая на своей кассете и с собственной печатающей головкой. Во втором модуле реализована ретрансферная термopечать “через край”. Эта же технология применяется и в высокопроизводительном принтере Artista;

- ретрансферная термopечать обеспечивает производительность более 1000 карт в час независимо от площади печати (вплоть до поверхности карты целиком) и, самое главное, 2–4-кратное увеличение разрешающей способности – вплоть до 1200 dpi. А это уже фактически позволяет печатать микротекст в офисных условиях!



Классификация оборудования для массовой персонализации и подготовки к почтовой рассылке

В MX6000 по-прежнему доступны все традиционные модули:

- модуль лазерной гравировки;
- модули, обеспечивающие все виды ламинирования;
- 11-станционный модуль магазинного типа для персонализации чипа;
- модуль монохромной печати;
- модуль приклеивания этикетки – Ultra Label;
- модуль печати бумажной формы и приклеивания к ней карт;
- модуль упаковки карт и дополнительных вложений в конверт (от компании PFE);
- модуль переворота карты;
- модуль окраски рельефа.

### Муки выбора

Каждый из перечисленных разнообразных способов персонализации реализуется на универсальной платформе промышленной электроники и управляется с помощью программ, написанных в однородной системной среде с помощью универсальных базовых средств, доступных любому программисту. Это означает фундаментальную, конструктивную приспособленность системы как к самосовершенствованию (регулярные "апгрейды" фирмы-изготовителя), так и к моментальному восприятию любого нового модуля еще и потому, что для связи и управления все-

ми и каждым модулем в отдельности используется стандартная сетевая технология. Однако искушенный читатель сразу заметит, что такая стандартизация неминуемо скажется на цене комплекса в сторону увеличения. Он будет прав, но, подчеркиваем, скажется именно на цене решения, а не на себестоимости выпуска каждой карты. Существенное количество россиян уже проголосовало за такой подход, покупая подержанную иномарку по более высокой цене, чем новый отечественный автомобиль. Покупатель прекрасно знает: цена машины выше, а километр дешевле и здоровье водителя сохраннее.

Все вышесказанное предполагает высокий уровень финансовой и производственной культуры и у приобретателя, и у поставщика оборудования. Недаром в последнее время такую популярность приобрели системный подход и менеджмент проектов. При этом ГАММА-КАРТ готова, благодаря как своим разработкам, так и разработкам Datascard, оказать заказчику квалифицированную помощь в составлении бизнес-плана, в подготовке проекта, а также организовать поддержку управления проектом создания или модернизации персонализационного центра.

Возникает естественный вопрос: на какие моменты следует обратить внимание на предпроектной стадии, как "грубо со-

риентироваться" во всем многообразии персонализационных машин и технологий? Специально для решения этой задачи ГАММА-КАРТ сформировала если не полностью формализованную, то вполне систематизированную процедуру нахождения ответов на вопросы, возникающие у заказчика на предпроектной стадии работы. Процесс начинается с заполнения стандартной формы, отражающей объективные данные и пожелания (планы) заказчика. Затем совместно с бизнес-подразделением клиента производятся как оптимистические (наиболее вероятные), так и пессимистические оценки конкретных решений. Для обработки всей этой информации применяются эвристические алгоритмы, учитывающие, в том числе, сезонные колебания конъюнктуры рынка, географические, а иногда и политические факторы. Дадим краткое перечисление аспектов и требований, учитываемых при данном анализе:

- период эксплуатации оборудования;
- тиражируемость решения;
- независимость решения от квалификации персонала;
- соответствие стандартам отрасли и ISO;
- модифицируемость решения;
- отказоустойчивость решения;
- "переносимость" решения на разные платформы;

- позиционирование в бизнесе;
- централизация/децентрализация;
- массовость выпускаемого карточного продукта, уровень консервативности исповедуемых эмитентом решений;
- рентабельность вложений в узнаваемость бренда.

Самое пристальное внимание необходимо обратить на дополнительные риски, связанные с необходимостью тесного долгосрочного сотрудничества с компаниями, обеспечивающими не только поставку самого оборудования, но и запасных частей, быстро изнашивающихся узлов, расходных материалов и, разумеется, структурами, обеспечивающими гарантийное и постгарантийное обслуживание комплекса.

Одним из первых шагов можно считать “самоопределение” создаваемого или модернизируемого персонализационного центра. Для этого удобно воспользоваться приводимым ниже фрагментом рекомендаций ГАММА-КАРТ, иллюстрирующим “верхний этаж” персонализации – централизованную и массовую персонализацию. Аналогичные рекомендации есть и для настольных средних и малых машин.

Рассчитав и определив основные характеристики персонализационного и Mailing-оборудования, необходимо определиться с необходимым резервированием. К сожалению, только после ряда техногенных катастроф стало не нужным доказывать обществу необходимость резервирования. И конечно, необходимо помнить о сопутствующем, но очень важном оборудовании (счетчики карт, упаковщики карт, контрольно-сортировальные машины, специальное оборудование, обрабатывающее ПИН-коверты). Для обеспечения российского рынка Mailing- и упаковывающим оборудованием ГАММА-КАРТ заключила дистрибьюторское соглашение со стратегическим партнером Datacard – британской компанией PFE, хорошо знакомой участникам карточного рынка по устройствам, заканчивающим комплексы DC, Maxsys и MX6000. При наличии соответствующего сервиса оборудование PFE способно обес-

печатать достаточно длинную и непрерывную линейку Mailing- и иного оборудования: от настольных малых систем до промышленно-индустриальных комплексов. С индустриальными машинами в самое ближайшее время станет значительно проще: Datacard приобрела компанию Ga-Vehren – американского конкурента таких европейских производителей, как Kern, Otto Kuennecke, BOWE и ряда других. На базе модулей машины Ga-Vehren сопроизводителем удается достигать рекордной производительности, например, для цветной печати – 40–50 тыс. карт в час!

### Контроль качества

Возникает резонный вопрос: а как контролировать качество и управлять всем этим оборудованием?

Если карты персонализируются и подготавливаются к рассылке в рамках единого непрерывного технологического процесса (т. е. выпускаются комплексом от начала и до конца), то в ходе этой работы осуществляется автоматический контроль правильной персонализации каждым модулем, и вероятность ошибки ничтожно мала – менее двух карт на 350 тыс. штук. А для так называемой технологии с “разрывами”, когда персонализация производится различными машинами, не объединенными в единый комплекс, мы подготовили замечательную машину – CARDS-MASTER, поставки которой в адрес ГАММА-КАРТ обеспечивает известная компания RealSmart. Это устройство не только сортирует карты по всем возможным признакам персонализации и внешнему виду/типу дизайнера, но и может выполнять некоторые виды электронной и электрической персонализации. Одновременно с этим, заказав интеллектуальные модули, получаем возможность контролировать качество персонализации вплоть до таких параметров, как соответствие напечатанной фотографии держателя цифровому образу в базе данных, корректность эмбоссируемых фамилии и имени, а также заводское качество заготовок.

Скорость работы машины существенно зависит от контрольных и сортировочных функций. Например, при несложных видах контроля (номер карты, запись на магнитной полосе, имя, фамилия и т. д.) плюс соответствие напечатанной фотографии цифровому образу в базе данных при промышленной эксплуатации производительность CARDSMASTER превышает тысячу карт в час. Машина отличается небольшими весом и габаритами и использует электропитание офисного типа.

Очевидно, что для приближения к несбыточной мечте абсолютного порядка, т. е. учета и контроля всех карт, заготовок, расходных материалов, а главное – действий персонала, одних видеокамер и физических средств обеспечения безопасности недостаточно. Необходимо позаботиться о счетчиках (как стационарных, позволяющих считать большое количество карт в упаковках, так и ручных). Не менее важен контроль оборудования для обработки специальных бумажных форм (cutter – резак, burster – разрыватель, sealer – склеиватель, decollater – расслаиватель; эти термины еще не вошли так же прочно в нашу жизнь, как эмбоссер, шредер или ксерокс), обеспечивающего функционирование персобюро.

### Персосистемы от ПРОНИТ

У искушенного читателя уже давно мог возникнуть оправданный вопрос: “А где же программное обеспечение?” Да, все это аппаратное хозяйство практически мертво, если производственные процессы не сопровождаются информационными. “Кровеносной системой” для них является компьютерная сеть, в рамках которой “сосуществуют” различные пакеты программного обеспечения двух основных функционалов.

Первый (но не главный) из этих пакетов – это пакет прикладных программ учета, контроля и управления информационными процессами в персобюро, сопровождающими процесс персонализации, а также учета хранения заготовок, планирова-





Машина **CARDMASTER**

ния загрузки оборудования, рабочего времени сотрудников и результатов их труда.

Второй пакет программ – это хорошо известная на российском рынке продукция команды программистов, работающих с оборудованием Datacard с 1993 г., наиболее популярная программа которого называется КОМАК. В настоящее время этот коллектив специалистов работает в компании ПРОНИТ (группа компаний КАРТХОЛЛ) и занимает одни из ведущих позиций в области создания отечественного специализированного ПО для выпуска пластиковых карт на всех типах персонализационного оборудования Datacard и для всех типов микропроцессорных карт. За 10-летний период (с 1994 по 2004 г.) КОМАК де-факто стал стандартом программного обеспечения для настольных устройств персонализации. За это время было проведено более 1000 инсталляций данного программного продукта. Этот факт свидетельствует о том, что приемы и технологии, реализованные в этом программном решении, оказались эффективными и удобными, обеспечивающими наиболее полное решение задач, стоящих перед эмитентами карт.

Однако технологии развиваются, и уже в 2005 г. компания ПРОНИТ выпустила DeskPerso – новый продукт аналогичного назначения, использующий современную

технологическую платформу и унаследовавший от КОМАК лучшие идеи. Отвечая растущим требованиям рынка, современный продукт DeskPerso поддерживает новые устройства ввода графической информации (современные цифровые фотоаппараты, устройства ввода сканогрaмм отпечатков пальцев и подписи), расширяет функциональные возможности дизайна карты, а также использует новые технологические приемы для повышения скорости процесса персонализации. За 4 месяца, прошедшие с момента запуска DeskPerso, на рынке СНГ было осуществлено 250 инсталляций данного продукта.

Другим безусловным успехом компании ПРОНИТ является комплексное решение для персонализации смарт-карт. На сегодняшний день с его помощью выпускается 2/3 всех EMV-совместимых карт в России, а также EMV-карты в Белоруссии, Казахстане, Узбекистане, Грузии и Азербайджане. К достижениям в сфере EMV-технологий также относится первый в мире проект по персонализации Native-карт M/Chip 4.0 и первый в России проект по персонализации карт M/Chip 4.0 DDA, реализованный с помощью комплексного решения компании ПРОНИТ. Разработчики данного продукта реализовали полный цикл операций, необходимых для выпуска EMV-карт, и при этом обеспечили высо-

кую гибкость и модульность решения. Идеологические и архитектурные подходы, использованные в комплексном решении, подтвердили свою состоятельность: сегодня уже 15 сертифицированных MasterCard International и Visa International эмитентов в России и СНГ используют решение для выпуска EMV-карт самых различных типов, как proprietary-платформ, так и Java-платформы, с различными финансовыми и дополнительными приложениями и на широком спектре высокопроизводительного промышленного, офисного и настольного персонализационного оборудования.

Пользователи комплексного решения имеют возможность “заглянуть внутрь” EMV-карты, проанализировать результаты персонализации и проверить их соответствие стандартам международных платежных систем, что достигается за счет использования уникального программного продукта EMV Insight. Но что особенно важно, клиенты могут быть уверены на 99,9% в результате сертификации карты в платежной системе.

Заказчики отмечают стабильную работу системы выпуска карт, возможность гибко менять парк персонализационных устройств и набор персонализируемых приложений, удобство и прозрачность системы, а также высокую оперативность

реагирования службы поддержки ПРОНИТ и низкую цену развития системы.

Идеология компании изначально базировалась на том постулате, что необходимо не только разрабатывать программные продукты, которые содержат минимальное количество ошибок, но и качественно вести техническую поддержку, максимально оперативно решая возникающие в ходе эксплуатации проблемы. Кроме того, для того чтобы сотрудничество с заказчиками было по-настоящему взаимовыгодным, разработчик должен делиться с ними своими знаниями и опытом. Для решения этой задачи мы внедрили Интернет-систему сопровождения инсталляций программного обеспечения – ESSI. Система содержит широкий спектр информации: сведения об устройствах, версиях программных продуктов, последние релизы и новости, а главное – актуальные результаты практического опыта, накопленного специалистами компании ПРОНИТ в ходе инсталляций последних лет. ESSI позволяет получать обновления программного обеспечения и документации, а также сформировать заявку на техническое сопровождение, которая мгновенно принимается к обработке службой технической поддержки. Специалисты ПРОНИТ организуют также образовательные курсы для специалистов банков по различным аспектам смарт-технологий. Тематические лекции посвящены основам технологий микропроцессорных карт, а также более детально затрагивают различные аспекты выпуска и обслуживания смарт-карт, такие, как, например, EMV-авторизацию, криптографию и EMV Common Personalization.

Весомым подтверждением эффективности и грамотности построения системы выпуска EMV-карт ПРОНИТ является то, что ряд IT-компаний уже анонсировали в середине 2006 г. начало разработки программных продуктов, практически повторяющих архитектурные, “литературные” (терминология автора. – Ред.) и технологические решения, традиционно применяемые в системах ПРОНИТ.

Возвращаясь к первому типу программных пакетов, подробнее остановимся на системе Octopus, созданной для оперативного управления, учета и планирования деятельности персонализационного бюро. Потребность в такой системе возникла в связи со значительным увеличением объемов деятельности подразделений банков-эмитентов: если в середине 1990-х они выпускали в среднем порядка 100 карт в день, то сегодня ежедневная эмиссия крупных эмитентов составляет несколько тысяч карт, для некоторых из них этот показатель измеряется десятками тысяч карт.

Кроме того, банки подходят к использованию карт с индивидуальным дизайном как к серьезному инструменту маркетинга. Масштабная эмиссия и выпуск карт с индивидуальным дизайном ставят перед банком ряд технологических задач, которые необходимо эффективно решать. В частности, эмитенту требуется обеспечить учет разнообразных расходных материалов (пластиковых заготовок, бумажных форм, ПИН-конвертов), а также грамотное планирование процессов, протекающих в персонализационных подразделениях, поскольку крупные эмитенты, как правило, используют несколько различных единиц персонализационного оборудования. Многие эмитенты выпускают карты не только для своих клиентов, но и для спонсируемых банков и, соответственно, имеют внешние договорные обязательства. Естественно, при этом надо учитывать взаимоотношения между сторонами договора. Немало учетных задач возникает и внутри банка, среди них:

- поставка расходных материалов (заготовок карт, бумажных форм, ПИН-конвертов) на склад и их передача в производство;
- возврат неиспользованных материалов;
- незавершенная персонализация карт.

Примером может служить следующая ситуация: банк выполнил печать фотографий на партии карт с индивидуальным дизайном, но рабочий день завершился, и партия была сдана на склад. На следу-

ющий день эти карты должны быть запущены в эмбоссер:

- уничтожение бракованных карт и карт, используемых при настройке оборудования;
- получение данных для дополнительных приложений от третьей стороны.

Кроме того, при больших объемах эмиссии, а также при наличии внешних договоров на персонализацию карт для других банков система Octopus позволяет обеспечить планирование и отслеживание результатов персонализации. Нельзя забывать, что технологическая цепочка выпуска многофункциональных чиповых карт состоит из целого ряда этапов, в частности, персонализации микросхемы, графической печати, тиснения, упаковки.

Система Octopus также будет управлять процессом обеспечения безопасности персонализации и формировать отчетность: протоколы аудита, акты и ряд других документов, с тем чтобы на каждый момент времени было известно, кто из сотрудников и когда выполнил те или иные действия и к каким данным имел доступ.

Пройдя определенный путь в развитии карточного бизнеса вместе с эмитентами пластиковых карт, специалисты ПРОНИТ имеют четкое представление о том, что успех эксплуатации программных продуктов зависит от качества их поддержки. Под поддержкой компания понимает не только и не столько решение вопросов, возникающих при эксплуатации программных продуктов, сколько содействие в достижении цели клиентов – стабильного выпуска карт, сертифицированных международными платежными системами. Поэтому специалисты компании оказывают эмитентам реальную помощь в прохождении сертификации. Подтверждение тому – 14 из 15 эмитентов EMV-карт, являющихся клиентами ПРОНИТ, прошли сертификацию в платежных системах с первого раза.

Компания постоянно повышает качество своих продуктов для эмиссии многофункциональных чиповых карт. Специалисты ПРОНИТ поддерживают программные продукты в соответствии с новыми

нормативными документами международных платежных систем, а также дополняют их новым функционалом.

Понимая всю сложность и комплексность EMV-технологий и желая облегчить задачу выпуска EMV-карт всем эмитентам в СНГ, компания ПРОНИТ запустила систему PerSee, которая позволяет тестировать EMV-данные еще до того момента, как они попали в систему персонализации. Использование этой системы дает эмитентам возможность сократить время поиска оптимального набора параметров EMV-приложения. Результаты тестирования и пути решения возможных проблем с EMV-данными пользователи PerSee могут проанализировать совместно со специалистами ПРОНИТ. Следует отметить, что компания предлагает всем эмитентам воспользо-

ваться данной системой бесплатно, в рамках самоконтроля, посетив специализированный web-сайт [www.pronit.ru/persee](http://www.pronit.ru/persee).

Итак, мы кратко ознакомились с новыми, этапными продуктами компании Datacard – лидера мирового рынка персонализационного оборудования, а также рассказали о последних ключевых событиях в жизни группы компаний КАРТХОЛЛ. В заключение хотелось бы отметить, что 2 июня 2006 года сервисный центр компании ГАММА-КАРТ первым в Европе успешно завершил сертификацию на Высшую (Excellence) категорию обслуживания всего спектра оборудования Datacard. Инспекция европейской дирекции Datacard подтвердила соответствие сервисного центра всем требованиям к уровню профессиональной квалификации инженеров, выполнению корпора-

тивных стандартов информационного учета, качеству оснащенности инструментально-технологической базы и склада запасных частей и материалов компании.

В рамках настоящей статьи, подробно рассмотрев новинки от ГАММА-КАРТ и ПРОНИТ, мы сознательно не стали раскрывать инновационные “секреты” еще одного участника “КАРТХОЛЛ” – ЗАО “ТАГРУС”, основанного компанией Tag System Int. и представляющей в странах СНГ ее производственное предприятие Tag Systems S.A (Андорра). Деятельность этого хорошо известного на рынке России и СНГ поставщика карт заслуживает, на наш взгляд, отдельного разговора, к которому мы еще вернемся на страницах одного из следующих номеров журнала “ПЛАС”. П Л А С

## КАЛЕЙДОСКОП

### Банк “Новый Символ” + “Дзетта” + КАРТХОЛЛ + TietoEnator = карты M/Chip 4

Банк “Новый Символ” совместно со своими партнерами по проекту – Процессинговым центром “Дзетта”, группой компаний КАРТХОЛЛ и компанией TietoEnator – приступил к эмиссии и эквайрингу карт MasterCard стандарта EMV.

В феврале 2006г. банк “Новый Символ” и ПЦ “Дзетта” (MSP TPP) завершили сертификацию в MasterCard Worldwide на эмиссию и – в июне – на эквайринг микропроцессорных карт платежной системы. В ходе сертификации ПЦ “Дзетта” успешно прошел аудиторские проверки на соответствие требованиям MasterCard Worldwide по информационной безопасности (MasterCard Logical Security Audit) и организации менеджмента качества персонализации как магнитных, так и смарт-карт (Card Quality Management Perso Bureau), получив статус персонализационного бюро EMV-карт платежной системы (M/Chip 4 Select/DDA).

Партнером банка по поставке смарт-карт, оборудования и программно-аппаратного решения по персонализации выступила группа компаний КАРТХОЛЛ. Для участия в проекте банк привлек компании ГАММА-КАРТ и ПРОНИТ (группа компаний КАРТХОЛЛ), соответственно, в качестве поставщиков карт производства Gemplus и оборудования Datacard, а также программного обеспечения персонализации. Выбор обусловлен широкой апробированностью предлагаемых продуктов – на рынке России и других стран СНГ решение от КАРТХОЛЛ для персонализации EMV-карт используется полностью или частично в большинстве банков, процессинговых центров и персонализационных бюро.

Поставщиком программного обеспечения для процессинговых решений по эмиссии и эквайрингу в рамках EMV-проекта банка выступил его традиционный бизнес-партнер – компания TietoEnator, являющаяся крупнейшим поставщиком IT-продуктов для финансовых организаций в странах Восточной Европы и России.

В результате реализации проекта банка “Новый Символ” его клиентам станет доступен весь спектр современных решений, необходимых для удобных и безопасных операций с использованием карт MasterCard. Решение о переходе на микропроцессорные технологии было принято с целью качественно расширить портфель продуктов и услуг, предлагаемых держателям карт, а также спектр инновационных бизнес-решений для партнеров банка по карточным программам.

### Тестирование MasterCard PayPass началось в ЮАР

MasterCard Worldwide и южноафриканский Standard Bank объявили о запуске пилотного проекта эмиссии бесконтактных карт MasterCard PayPass. Тестирование нового карточного продукта будет проходить в головном офисе банка (г. Йоханнесбург). Сотрудники Standard Bank, участвующие в пилотном проекте, станут использовать карты MasterCard PayPass для совершения бесконтактных покупок в торговом комплексе, расположенном на территории офиса банка. ▲