

АЛИОТ: уникальность в каждой карте



Игорь Васильев, генеральный директор компании АЛИОТ

В наших планах на 2013 год заложен активный рост и выход на 2-е место в России по объему производства

2012 год для российского карточного рынка стал годом динамичного роста. Сохранится ли эта тенденция в нынешнем году? Ожидают ли отечественных производителей банковских карт технологические прорывы? Какие направления развития будут актуальны в 2013 году? На эти и другие вопросы журнала «ПЛАС» ответил Игорь Васильев, генеральный директор компании АЛИОТ, входящей в тройку лидеров на российском рынке по объему производства пластиковых карт.

ПЛАС: *Как можно было бы кратко охарактеризовать итоги деятельности компании АЛИОТ за четыре года, прошедших с момента создания предприятия?*

И. Васильев: «АЛИОТ» работает на российском рынке с 2008 г. С самого начала было принято решение создать высокотехнологичную компанию, способную удовлетворять потребности банковского сектора в производстве и поставке всех видов пластиковых карт, а также оказы-

вать сопутствующие услуги – такие, как разработка дизайна, персонализация, печать ПИН-конвертов, доставка, ответственное хранение и пр.

В 2010 г. в районе Кубинки начал работу наш заводской комплекс. Его производственные мощности уже в то время были рассчитаны на выпуск до 30 млн карт в год. На сегодняшний момент среднегодовая загрузка завода составляет 30–35 млн карт, с возможностью расширения объемов выпуска до 50 млн карт в год. При этом, благодаря высокотехнологичному оборудованию и полностью автоматизированным производственным линиям с интеллектуальным управлением, непосредственно на производстве занято около 200 работников (при общей численности штата компании в 250 человек).

Сегодня мы реализуем полный цикл производства банковских карт – от печати на пластике, спекания, вырубки заготовок, технологической подготовки под модуль, вклейки модуля до персонализации, изготовления ПИН-конвертов и упаковки, если это требуется заказчику.

Оборудование ведущих мировых вендоров, установленное на заводе, позволяет нам выстроить процесс производства карт на уровне международных стандартов как с точки зрения качества продукции, так и с точки зрения стабильности производственных процессов. В 2012 году мы успешно прошли сертификацию системы менеджмента качества по стандарту ISO 9001:2008. Аудит провел мировой лидер в области систем менеджмента качества –

Визитная карточка

ООО «АЛИОТ»

ООО «АЛИОТ» – высокотехнологичная компания, входящая в холдинг ITG (INLINE Technologies Group). Она присутствует на рынке с 2008 г. Ключевым направлением работы этого предприятия является производство всех видов пластиковых карт. АЛИОТ – единственная фабрика в России,

созданная с нуля специально для производства банковских и иных видов пластиковых карт. На фабрике реализуется полный цикл производства пластиковых карт (от разработки дизайна изготовления и персонализации до упаковки и доставки готовых карт их держателям). Производственная мощность составляет более 50 млн карт в год. Компания обладает актуальным комплектом лицензий и сертификатов (на

производство и персонализацию карточных продуктов Visa и MasterCard, системой менеджмента качества производства TQM, лицензией на производство и продажу криптографических средств ФСБ России) и клиентским портфелем, включающим более 200 банков из России, стран дальнего и ближнего зарубежья. С 2010 г. компания АЛИОТ входит в рейтинг исследовательской компании The Nilson Report.

компания TÜV SÜD Management Service, что является еще одним подтверждением соответствия нашей продукции европейским стандартам.

Все это, вкупе с эффективным менеджментом и гибкой ценовой и маркетинговой политикой, позволило нам в итоге занять достойное место среди производителей пластиковых карт на российском рынке. По предварительным данным за 2012 год мы занимаем на российском рынке третье место с более чем 20% от его общего объема. В наших планах на 2013 год заложен активный рост и выход на 2-е место в России по объему производства.

ПЛАС: *Каково на сегодняшний день соотношение микропроцессорных карт и карт с магнитной полосой в портфеле заказов компании АЛИОТ? Как вы оцениваете перспективы карточного рынка?*

И. Васильев: На данный момент эта пропорция в нашем производстве составляет приблизительно 40% к 60% (в пользу карт с магнитной полосой). Такое соотношение в значительной степени диктуется особенностями экстенсивного развития российского карточного рынка и текущим спросом наших клиентов. В области перехода на чиповые карты Россия пока что отстает от Европы, где миграция на карточные продукты стандарта EMV практически полностью завершилась. В определенной

мере процессы EMV-миграции российских банков затормозило перенесение вступления в силу частей федерального закона «О национальной платежной системе», касающихся ответственности банков за мошенничество в области безналичных платежей и пользования банковскими картами. Такая отсрочка несколько демотивировала участников рынка в отношении перехода на чиповые карты. Тем не менее, основной тренд рынка, заключающийся в EMV-миграции, «отменить» уже невозможно, и мы надеемся, что уже в самом ближайшем будущем станем свидетелями серьезных перемен в этой сфере. Это, в частности, следует из общих тенденций роста карточного рынка России: если эмиссия карт в целом растет темпами порядка 7–8% в год, то чиповые карты демонстрируют ежегодный рост на 30–40%.

ПЛАС: *Есть ли у компании АЛИОТ планы по расширению производства карт или диверсификации бизнеса, связанного с картами, и если да, то с какими трендами рынка они связаны?*

И. Васильев: Сегодня мы можем отметить интересную тенденцию: клиенты все чаще приходят к производителям с заказами на сравнительно небольшие тиражи эксклюзивных карт или карт с определенной технологической спецификой производства (металлизированный пластик, голография, сложный цветной декор, лак и т. п.). Сей-

Клиенты все чаще приходят к производителям с заказами на сравнительно небольшие тиражи эксклюзивных карт

час компанией АЛИОТ реализуется много проектов, которые требуют использования широкого спектра технологических инноваций. Мы активно работаем в этом направлении, не только наращивая объемы производства карт, но и удовлетворяя самые специфические требования своих клиентов, связанные с изготовлением сложных и эксклюзивных платежных карт.



Один из наиболее ярких примеров такого рода – выпускаемые нами карты премиального сегмента Visa Infinite или MasterCard World Black Edition. Сложность и технологичность производства в этом случае должны быть на самом высоком уровне. Платежные системы предъявляют к таким картам наиболее строгие требования по качеству, а банки-эмитенты, как правило, разрабатывают для этих карт эксклюзивный дизайн с применением различных нестандартных материалов. Изготовление этих карт требует внедрения новейших технологических разработок и дополнительных процедур в системе контроля качества.

Изготовление этих карт требует внедрения новейших технологических разработок и дополнительных процедур в системе контроля качества.



Оборудование завода позволяет производить широкий спектр операций – от эмбоссинга, цветной термопечати до лазерной гравировки и персонализированного дизайна





В целом, технологическая сложность заказов на рынке пластиковых карт сегодня растет, причем в сочетании с увеличением доли заказов с малыми тиражами. Ввиду этого в настоящее время мы адаптируем свой производственный цикл для того, чтобы выполнять такие заказы на высшем уровне, но расширение и модернизация производства карт – не единственное направление развития нашего бизнеса. Одним из приоритетных видов деловой активности компании АЛИОТ являются услуги по персонализации карт. На рынке отчетливо прослеживается закономерный тренд отказа банков (в особенности средних и небольших) от организации и поддержки собственных персонализационных центров. Как нам кажется, это связано с тем, что перед любым банком встает выбор: инвестировать в создание собственного персо-центра, его расширение и поддержку, или перевести процессы персонализации карт на аутсорсинг.

Вопросы расчета загрузки собственного персонализационного центра достаточно

сложны, поскольку «плавно» увеличивать производственные мощности и загрузку оборудования в большинстве случаев просто невозможно. В то же время поддержка in-house персо-центра требует значительных и постоянных вложений, не только в оборудование, расходные материалы и персонал, но и в сертификацию новых микрочипов и операционных систем к ним. Поэтому многие наши клиенты предпочитают второй вариант – перевод персонализации эмитируемых карт на аутсорсинговую схему. Сначала частично, а затем, если удовлетворены качеством и скоростью работы партнера, то они готовы полностью передать этот процесс на аутсорсинг, в том числе и нашей компании.

Таким образом, услуги персонализации карт и другие пост-производственные сервисы мы рассматриваем как важное направление, которое будет активно расти в рамках деятельности компании АЛИОТ и уже в 2013 г. мы ожидаем рост этого бизнеса в 1,5 раза.

У компании есть все основания делать такие прогнозы, так как организационно и технологически мы готовы к выполнению проектов любой сложности, а персонал за годы работы накопил большой опыт в их реализации. Сегодня мы осуществляем персонализацию всех существующих типов карт, включая микропроцессорные. Оборудование завода АЛИОТ позволяет нам

производить широкий спектр технологических операций – от эмбоссинга, цветной термопечати до лазерной гравировки и возможности персонализированного дизайна, включая размещение на поверхности карты цветных фотографий держателя.

Кроме того, мы предлагаем полный набор услуг по упаковке – под любой проект мы можем предоставить услуги по разработке эксклюзивного дизайна упаковочного решения. Уровень процессов упаковки, которые осуществляются на нашем производстве, гарантирует, что качество исполнения будет таким же или даже лучше, чем

в случае применения автоматизированных линий. При этом вариативность и возможности предложить клиенту эксклюзивные и нестандартные виды упаковки в этом случае, безусловно, намного

шире. Мы считаем это важным конкурентным преимуществом, т. к. практически всегда для заказчика важно выделить свой карточный продукт на фоне зачастую очень похожих предложений именно эксклюзивностью упаковки.

В проектах персонализации карт, мы дополнительно берем на себя, логистику и почтовую доставку карт. В этой сфере уже накоплен большой опыт сотрудничества практически со всеми крупными почтовыми операторами, как российскими, так и международными.

ПЛАС: Насколько интересен для вас рынок микропроцессорных карт

Оборудование завода АЛИОТ позволяет производить широкий спектр технологических операций



с бесконтактными и дуальными интерфейсами?

И. Васильев: В январе 2013 г. компания АЛИОТ уже получила сертификат на производство карт MasterCard PayPass и находится в финальной стадии получения сертификата от Visa payWave с дуальным интерфейсом. Его мы рассчитываем получить к середине 2013 года.

Рынок бесконтактных карт, безусловно, растет, и представляется для нас перспективным: это видно уже по тем заказам, которые поступают от наших клиентов. Мы полагаем, что в ближайшие годы этот рынок вряд ли станет массовым, но бесконтактные карты PayPass и payWave начнут выступать де-факто стандартом в определенных сегментах. В первую очередь это можно будет наблюдать в тех сферах где присутствует существенный объем транзакций до 1000 рублей, а также в области использования топливных и транспортных карт, где технология NFC идет на замену стандарту MIFARE и его более сложной в криптографическом плане версии – MIFARE Plus.

В 2013 г. наша компания совместно с банками будет реализовывать ряд проектов по созданию многофункциональных бесконтактных карт с транспортными и другими приложениями. Такой вариант применения банковских карт дает дополнительный стимул к их эмиссии. В целом же рост рынка карт с NFC-интерфейсом в России, по прогнозам экспертов, будет держаться на уровне 30–40% в год, ввиду чего мы планируем принимать активное участие в тендерах.

ПЛАС: 2013 год обещает, по некоторым оценкам, дать старт крупным карточным проектам государства, таким как карта электронного правительства и УЭК. Какой вклад вы планируете внести в их развитие?

И. Васильев: Карты электронного правительства (КЭП) – интересный и перспек-

тивный для нашей компании проект по созданию и внедрению высокотехнологичных комбинированных карт, в которых используются банковское приложение МПС и ID-приложение Ростелекома. Карта предоставляет полнофункциональный доступ к portalу госуслуг и различным сервисам электронного правительства с возможностью оплаты в случае необходимости. Технически это достаточно сложный проект, так как в карточном продукте используется российская криптография, и, соответственно, требуется лицензирование со стороны ФСБ как самого предприятия, так и производственного процесса, непосредственно связанного с выпуском этой карты и ее персонализацией.

В ноябре 2012 г. компания АЛИОТ реализовала пилотный проект с Запсибкомбанком в Тюмени по выпуску лимитированного тиража карт КЭП, в соответствии с лицензией ФСБ на обеспечение безопасности данных держателей карт. Это

подтверждает тот факт, что технически мы готовы выпускать КЭП, но спрос со стороны заказчиков из числа банков пока не велик – они еще не до конца определились с бизнес-моделью, которая позволила бы получать прибыль от КЭП.

Даже вероятное снижение цены на сам чип КЭП, связанное с появлением новых производителей, которые будут конкурировать с сегодняшним монопольным изготовителем (Asena), принципиально не скажется на этой ситуации. Как нам представляется, для ее кардинального изменения нужно прежде всего активно работать с банками, совместно вырабатывая приемлемую для участников рынка бизнес-модель. Тем не менее, мы постоянно отслеживаем ситуацию в данной области и не теряем оптимизма, предлагая банкам свои услуги по выпуску и персонализации КЭП. В частности, мы надеемся, что наш следующий «пилотный» проект по производству карт данного типа будет



Услуги персонализации карт и другие пост-производственные сервисы мы рассматриваем как перспективное направление



реализован в 2013 г. в сотрудничестве с Банком «Санкт-Петербург».

Что касается проекта Универсальной электронной карты, то АЛИОТ в настоящее время позиционирует себя больше как центр персонализации, чем собственно производитель УЭК. Это связано со специфическими требованиями компании УЭК к изготовлению карты в отношении видов печати, защиты и др., когда производителю требуется лицензия класса А (фактически сегодня этой лицензией обладают лишь типографии, изготавливающие банкноты и векселя). Тем не менее, если со временем данные требования станут менее жесткими в целях упрощения и увеличения объемов эмиссии, и карты УЭК станут аналогичны, с этой точки зрения, обычным высокозащищенным банковским картам, мы будем рады участвовать и в производстве этих карточных продуктов.

Если говорить о перспективах персонализации карт УЭК, то здесь мы актив-

АЛИОТ в настоящее время позиционирует себя как центр персонализации



но работаем с представителями компании-оператора на предмет создания на своем производстве необходимой для этого инфраструктуры (это, прежде всего, установка соответствующих аппаратных и софтверных решений, которые рекомендованы компанией УЭК к применению в центрах персонализации карт). Работы ведутся успешно, мы сотрудничаем в области получения всех необходимых сертификатов и разрешений с ФСБ России. Это позволяет нам утверждать, что с точки зрения услуг персонализации УЭК мы уже безусловно конкурентоспособны – как в технологическом, так и в ценовом отношении. На сегодняшний день у нас в активе присутствует и первый выигранный тендер на персонализацию карт УЭК в Курганской области, где региональные власти на первом этапе запланировали выпуск и персонализацию партии из 10 тыс. карт.

ПЛАС: Будет ли бизнес-активность АЛИОТ диверсифицироваться в сторону «не-карточных» видов продукции и сервисов?

И. Васильев: Из других перспективных направлений развития нашей компании, не связанных напрямую с производством карточных продуктов, можно выделить проекты по персонализации других форм-факторов устройств с элементами безопасности (secure elements). На сегодняшний день нами разработан ряд таких проектов для некоторых наших клиентов. Это и наручные часы с установленной в них SIM-картой в формате микрочипа или microSD, USB-токены, а также другие устройства не-карточного формата с элементами безопасности и возможностью хранения и обработки информации через USB-интерфейс. Существующая на производстве АЛИОТ технологическая инфраструктура, а также база сертификатов международных платежных систем и российских регуляторов позволяют нам сегодня занять достойное место на рынке такого рода предложений. Нам представляется интересной идея совмещения на подобных устройствах с контактным интерфейсом ID-приложений с российской криптографией (например, для хранения ЭЦП и доступа к различным удаленным системам хранения информации) и платежных приложений Visa и MasterCard.

Параллельно с этим направлением в настоящее время мы совместно со специалистами из других компаний холдинга ITG достаточно активно занимаемся разработкой технологии персонализации «по воздуху» (OTA) элементов безопасности мобильных телефонов с NFC-чипами (практически все они – новые модели старших линеек Samsung, Sony, LG, Nokia и других мировых вендоров). Сегодня для продвижения коммерческих проектов в области NFC-платежей крайне перспективно и важно создать удобную и функциональную инфраструктуру по удаленной загрузке на телефоны платежных приложений и ключей. В этой области наш холдинг выступает в качестве интегратора, а компания АЛИОТ призвана разработать и создать платформу для тако-

В 2013 г. совместно с банками мы будем реализовывать ряд проектов многофункциональных бесконтактных карт

го рода персонализации, учитывая наши многолетние наработки в сфере шифрования данных, обмена информацией с банками и т. д.

Отмечу, что для успеха NFC технологии на любом

локальном рынке крайне важна не только и не столько технологическая составляющая, но прежде всего – консенсус банков, мобильных операторов, вендоров сотовых телефонов и ритейлеров в отношении построения бизнес-модели. Этот вопрос на настоящий момент видится единственным камнем преткновения на пути развития NFC-сервисов, т. к. с точки зрения конечных пользователей они, безусловно, будут широко востребованы на российском рынке.

В заключение нашей беседы я хотел бы особо подчеркнуть, что все, что делает компания АЛИОТ сегодня, и все, чем она планирует заниматься в обозримом будущем, тесно связано со стратегией развития холдинга ITG, направленной на то, чтобы знания и компетенции сотрудников входящих в него компаний за счет синергетического эффекта приносили максимальную технологическую и финансовую выгоду не только нам самим, но прежде всего нашим клиентам и конечным потребителям. ПЛАС

Мы развиваем проекты по персонализации «некарточных» форм-факторов устройств с элементами безопасности



Online & Retail Offline International Forum

Февраль 2014 года

Организаторы:



Место проведения: Россия, Москва, Форум Холл

Формат: Конференция. Выставка. Круглые столы

Официальная страница: PLUS-forum.com

Форум нацелен на активизацию сотрудничества банков и ритейловых структур

Темы форума:

- Программы лояльности
- POS- и потребительское онлайн-кредитование
- Мультиканальность розничных продаж
- Клиентоориентированный маркетинг
- Мобильные приложения
- Социальные сети
- Бесконтактные и мобильные платежи
- Эквайринг / Интернет-эквайринг
- Электронные деньги
- Безопасность online коммерции
- Логистика в онлайн-торговле
- POS-оборудование
- Системы самообслуживания в ритейле
- Цифровой маркетинг в ритейле (Digital Signage и т.п.)
- Геолокационные сервисы
- Электронные кассиры
- Cash-менеджмент
- Инкассация / Самоинкассация
- Автоматизация обработки наличных
- Технические средства и методики выявления поддельных денежных знаков и др.
- IT в ритейле
- и др.



По вопросам спонсорского и партнерского участия обращаться:

Константин Гризов
konstantin@plus-alliance.com
+7 495 961 1065 (доб. 1201)
+7 925 005 4005 (моб.)