

Търговците очакват лесни и сигурни решения за разплащания в интернет

БОЯН ДАМЯНОВ, РЪКОВОДИТЕЛ НА ОТДЕЛ „ЕЛЕКТРОННА ТЪРГОВИЯ“ В БОРИКА АД, ГОВОРИ ЗА НОВИТЕ ПРОДУКТИ НА КОМПАНИЯТА, КОИТО ОПТИМИЗИРАТ РАБОТАТА НА ТЪРГОВЦИТЕ

Как се развива електронната търговия в България и какъв е нейният обем?

Над 40% от интернет потребителите в България пазаруват онлайн. По данни на БНБ ръстът при разплащанията с банкови карти в интернет е експоненциален. За 2020 г. има 30.8 млн. трансакции, през 2021 г. те са 47.7 млн., а през 2022 г. достигат 69.6 млн. за 6.2 млрд. лв. БОРИКА обслужва 14 банки и финансови институции с над 2600 виртуални ПОС терминала, като това дава възможност за поглед върху една значителна част от този пазар. Наред с положителния тренд обаче има и някои предизвикателства. По данни на Българската е-сътмерсе асоциация съотношението между електронната търговия и БВП у нас е 2.14%, докато за Европа то е средно 4-5%. А това е както предизвикателство, така и възможност.

Друг значим фактор е все още широко използваният на местния пазар наложен платеж, при който има риск за търговците да не се реализира покупка и окончателно плащане. И този риск се материализира в немалък брой върнати поръчки със съответните логистични разходи. Надяваме се, че с решенията за сигурни и удобни интернет разплащания, които ние предлагаме, ще допринесем за решаването на тези проблеми.

Какви платежни решения предлага БОРИКА на търговците с цел улесняване на тяхната работа по отношение на електронната търговия?

Разплащанията с банкови карти в интернет стандартно се извършват с виртуални ПОС терминали, които се



използват за акцептиране на плащането. Интегрирането на виртуалния ПОС терминал в сайта на търговеца и мобилната апликация често е свързано с предизвикателства – от гледна точка на IT ресурс, технически познания и време за реализация. Затова и ние се насочихме към готови решения за разплащане с дебитни и кредитни карти. Първо, през февруари тази година реализирахме plugin за може би най-популярната е-сътмерсе платформа в България WordPress, респективно WooCommerce, а вече работим и по plugin за няколко други платформи. И вероятно в рамките на третото тримесечие на тази година ще прег-

ложим част от тях на пазара. А тези plugin-и са нещо наистина важно, тъй като позволяват на търговците да се фокусират върху същината на техния бизнес, а интегрирането на разплащания с банкови карти да се осъществява лесно и бързо.

Може ли БОРИКА, вместо посредник между търговците и банките, да стане директно обслужваща търговците?

Когато говорим за електронна търговия и разплащания с банкови карти, БОРИКА е възприемана като организация, която не контактува директно с електронните търговци. Тя прег-

лага виртуални ПОС терминали и съпътстващи ги услуги на банките и финансови институции, които от своя страна работят с електронните търговци. Същевременно получихме обратна връзка от нашите клиенти, след която преосмислихме този модел. Разбрахме, че те очакват от нас да можем да обхванем голяма част от цялостния процес. Това ни накара да търсим не само технологични решения, но да се насочим и към онбординг на търговците, и към обслужването на техни проблеми при разплащания в интернет. Създадохме Merchant Help Desk, за да дадем възможност на банките да се фокусират върху бизнес аспектите, които са традиционната част от тяхната дейност. А БОРИКА да покрие всички останали съпътстващи и технически дейности. Признание в тази посока е това, че дори преди официалното стартиране на Merchant Help Desk няколко клиенти ни повериха обслужването на техните търговци.

Как БОРИКА помага на компаниите да отговорят на регулаторните изисквания за електронна търговия?

Електронната търговия е силно регулиран бизнес. От една страна са правната рамка, европейските регулации (PSD 2) и двете технически стандарти, местната правна рамка. От друга страна, има изключително много изисквания за различни видове сертификати. Не бива да се пренебрегват и изискванията за различни видове одитни процедури във връзка с PCI стандартите. Разбира се, търговците очакват лесни и семпли решения за разплащания в интернет. В тази връзка ние се насочихме към OpenWay, като внедрихме тяхно решение за разплащане в интернет. То отговаря на изискванията, дава възможност да се поддържа 3D Secure протокол, а също да се акцентират всички основни брандове – като Vcard, Visa, Mastercard и Diners – със схемите за сигурност, които се поддържат от тях.

Какви продукти, свързани с разработването на решения за акцентирание на дебитни и кредитни карти в интернет предлага компанията?

Преобладаващата част от търговците използват услугите на външни разработчици. И затова ние се стремим да обслужване не само търговците, а и техните разработчици. И в тази връзка стартирахме проект за Developer Portal, който е насочен именно към разработчиците.

Кой са най-новите решения, които разработва БОРИКА в сферата на ПОС терминалите за разплащания в интернет?

Една от най-популярните услуги е Credential on File, чрез която се съхраняват данните за банковата карта при разплащане към даден търго-

вец. Факт е, че вече има над 500 хиляди карти, използващи тази услуга. Тя предлага изключително удобство, защото няма нужда клиентите отново да въвеждат данните от своята карта. Мобилните устройства придобиват все по-голям дял при разплащанията с карти в интернет и голяма част от клиентите предпочитат да не въвеждат толкова често данните от картата си.

Тази услуга предлага не само удобство, а предоставя и нови възможности. Мога да посоча така наречените Merchant Initiated Transactions, при които първата трансакция се осъществява от картодръжателя и той може да даде своето съгласие следващите плащания да се инициират директно от търговеца. Потенциалът на тази услуга е огромен от гледна точка на това, че в много държави този вид операция е съизмерим като брой със всички плащания, инициирани от картодръжателя. В България този процес е все още в началото, но положителната тенденция е налице и това ни радва.

Все по-популярно е използването на дигитални портфейли. Какво предлага БОРИКА на своите клиенти в тази област?

При дигиталните портфейли като

Apple Pay и Google Pay ключов момент е, че когато се извършва разплащане в търговски обект или теглене на пари в брой, това по същество представлява една картова трансакция. Спецификата при тези плащания е, че те се осъществяват чрез така наречените токъни, които заменят номерата на картите. БОРИКА осигурява решения и за двете страни – издателите и акцентиращите институции. При издателите улесняваме процеса на така наречената детокенизация при местните трансакции. Работим също по осигуряването на възможност плащанията с Apple Pay и Google Pay да бъдат интегрирани като метод за плащане

РАБОТИМ ПО ВЪЗМОЖНОСТ ПЛАЩАНИЯТА С APPLE PAY И GOOGLE PAY ДА БЪДАТ ИНТЕГРИРАНИ КАТО МЕТОД ЗА ПЛАЩАНЕ И ТОВА ДА СТАВА ИЗКЛЮЧИТЕЛНО ЛЕСНО ЗА ТЪРГОВЦИТЕ.

и това да става изключително лесно с минимум усилия за търговците. Това ще бъде от полза за всички, защото за картодръжателите е много удобно да използват дигиталните портфейли при разплащания.

Киберсигурността е един от чувствителните моменти при електронната търговия и разплащанията. Как компанията се грижи за сигурността на данните на клиентите си?

БОРИКА, в качеството си на национален картов и платежен оператор, играе съществена роля за осигуряването на сигурността при разплащанията в България. Сигурността е един от основните приоритети на компанията, когато се създава нов продукт или услуга и това намира пряко отъношение дори още на архитектурно ниво. За пример мога да посоча услугата, за която вече споменах – Credential on File. При нея търговците нямат пряк достъп до запазените данни за картите, а те се съхраняват при нас, при съблюдаване на съответните PCI стандарти. А допълнителна гаранция за сигурност е това, че на ежегодна основа се осъществяват одитни процедури от независими външни одитори, включително и във връзка с електронната търговия.