

# POS В СМАРТФОНА ДАВА УДОБСТВО НА ТЪРГОВЦИТЕ И КЛИЕНТИТЕ ИМ

БОРИКА вече е инсталирала над 1500 POS терминала в смартфон, казва **Александър Чолаков**, ръководител отдел „Приемане на плащания“

ИНТЕРВЮ ЕМИЛ ПЕТРОВ

**Г-н Чолаков, БОРИКА предлага на финансовите институции технологичното решение bPOS, което предоставя възможност на техните клиенти да използват софтуерен POS (SoftPOS) терминал. Какви са потенциалните крайни клиенти на тази услуга?**

Клиентите са предимно компании от ритейл сектора – по-малки магазини, ресторанти, кафенета, куриерски услуги, доставка на храна и таксиметрови услуги. В тези бизнес сегменти нуждата да си по-мобилен е ключова и обслужването на картовите плащания посредством стандартно POS устройство се превръща по-скоро в недостатък. Тук идва решението, което БОРИКА предлага на пазара – софтуерен POS, който се инсталира на смартфон с Android, без да е необходим физически POS терминал. В същото време клиентите могат да плащат, доближавайки своите карти до NFC четеща на телефона, по подобие на плащането през стандартно ПОС устройство. Някои компании използват специални Android базирани устройства, на които е инсталирана апликацията им. В тези случаи осигуряваме SDK (Software Development Kit) за директно вграждане на предлаганото от БОРИКА решение в приложението на клиента. По този начин процесът на поръчка и заплащане с карта бива автоматизиран, не се налага ръчно вписване на сумата, респективно елиминира непредизвикани грешки от страна на търговеца и става много по-удобен.

Тук е мястото да споменем, че и в държавната администрация има услуги, които много лесно биха могли да се възползват от софтуерното решение за приемане на плащания. Например в момента патрулните автомобили на КАТ се оборудват с физически устройства, които ще осигурят възможност за плащане на място на глоби за извършени нарушения на пътя. Много по-лесно би било това да става със софтуерен POS, инсталиран на таблета на служителя, който той така или иначе носи по време на дежурство и който е свързан с мобилен принтер, откъдето при необходимост може да се разпечата бележката за извършеното плащане.

**Какви са предимствата на вашето решение пред други, които има на пазара?**

На пазара няма много такива решения, поне в България малко банки разполагат със SoftPOS апликация. В световен мащаб има, но смея да твърдя, че решението, което БОРИКА предлага, е лидер на местния пазар – както от гледна точка на това, че е едно от първите, така и от гледна точка на натрупана клиентска база.

**Решението на БОРИКА е разработено съвместно с финтех компанията Phos. Какви са вариантите, които предлагате на пазара?**

БОРИКА е ексклузивен партньор на Phos за Бълга-



## ГОВОРИ КЛИЕНТЪТ

„SoftPOS ще реши два от основните проблеми в бизнеса с приемане на плащания. Първият е покупката на отделно устройство – било то от страна на банките или търговците, което е един немалък разход, а при нарушени доставки е и с голямо забавяне. Вторият проблем е големият ресурс за дистрибуция и следпродажбено обслужване на устройствата. Гъвкавостта, която както акцепторите, така и търговците могат да получат чрез използване на SoftPOS, е несравнима с конвенционалните решения.“



**Георги Хворев**, Мениджър „Карти и ПОС Бизнес“, УниКредит Булбанк.

рия, но имаме и клиенти в други държави. Решението се предлага в три варианта – SDK с възможност за вграждане в мобилното приложение на търговеца, White label приложение, което дава възможност решението да бъде брандирано с цветовете и логото на обслужващата търговеца институция, и разбира се, не на последно място по значение е решението на БОРИКА – bPOS, представляващо стандартно решение, брандирано с логото на БОРИКА, което поддържа т.нар. dynamic branding, позволяващ добавяне и на логото на обслужващата търговеца институция.

Приложението на Phos се предлага в много страни, включително и извън ЕС, и има много различни функционалности, които са предназначени за различните пазари според техните нужди. Решението има много богат набор от функционалности, които в зависимост от съответните регулации, бизнес изисквания или други особености на пазара могат да бъдат ограничени или позволени.

### Как се гарантира сигурността при плащанията при използване на SoftPOS терминали?

Много е важно да започнем с това, че при процеса на плащане в приложението не се съхраняват абсолютно никакви лични или други данни за потребителя – както в съответното мобилно устройство, така и в приложението. Независимо от това информацията между устройството и бек енда се обменя, спазвайки всички изискуеми стандарти и добри практики за сигурност и криптиране на данните, което в някои отношения прави решението много по-сигурно от физическия POS, в т.ч. и при необходимост от въвеждането на ПИН.

Този тип решения не излизат случайно на пазара. Те подлежат на редица регулации и сертификации от местните и международни картови схеми, като bcard, Visa, Mastercard, Discover и всяка друга картова схема, която се обслужва от решението. Като всяка една от тях има различна политика за сертификация и одобрение.

SoftPOS решенията подлежат и на сертификация

от Payment Card Industry Data Security Standard, PCI DSS. За да се извърши една трансакция, още преди да имате възможност да се регистрирате в приложението, се обменят редица елементи за сигурност (ключове и криптограми), които защитават данните в трансакцията. Не трябва да пропускаме също така, че от гледна точка защита на личните данни (GDPR) подобен тип приложения подлежат на допълнителна регулация.

### Как се развива партньорството с банките за услугата bPOS?

Към момента 3 от най-големите банки в България предлагат SoftPOS услуга, базирана на решението от БОРИКА, като една от тях го предлага и в друга държава от ЕС. Имаме над 1500 терминала, ползвани от повече от 2000 потребители. Броят на потребителите е по-голям от този на приложенията, тъй като на един SoftPOS терминал може да има до няколко потребители, с различни акаунти. Това е и едно от предимствата на решението, тъй като по този начин собственикът на магазин например може да анализира какъв оборот е направил всеки един служител.

### Ще изместят ли софтуерните POS физическите терминали?

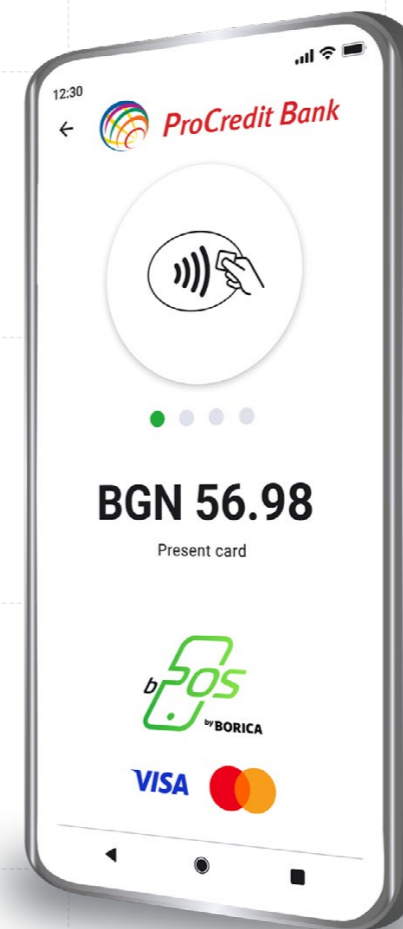
В световен мащаб SoftPOS пазарът се развива динамично, като през следващите 5 – 6 години се очаква ръст от над 20% на годишна база. При голяма част от търговците такива решения могат да се наложат и да бъдат използвани като основни, но това няма да доведе до напълно изместване на физическите устройства поради ред причини, като например предпочитанието на някои клиенти да извършват трансакции с чипа на картата. При по-големите вериги в момента се използват така наречените ПОС-Каса протоколи, с които се интегрират ERP системите им с POS терминала.

### Как ще се развива в бъдеще услугата SoftPOS, и в частност bPOS? Какви функционалности ще бъдат добавени?

Това, което най-скоро предстои, е внедряване на обслужване на карти China Union Pay и Discover, както и на електронни ваучери за храна, базирани на издаваната от Национална картова схема и платежни иновации карта – bcard. Както знаете, по закон от юли 2024 г. ваучерите за храна трябва да бъдат само електронни, така че това е ясна посока за развитие.

Планираме да надградим приложението, като осигурим възможност за провеждане на програми за лоялност, както и алтернативни методи за разплащане, като т.нар. вградени плащания (embedded payments). Обмисляме внедряване на функционалност и за т.нар. отворено банкиране (open banking), така че да може директно да платите от банкова сметка, без да използвате карта. Това ще става много лесно – избирате от мобилното банкиране на телефона сметката, с която искате да платите, и с NFC чипа на телефона предавате информацията.

### Софтуерната POS услуга по отношение на таксите по-изгодна ли е от физическия POS?



SoftPOS приложението на Прокредит Банк, което използва технологичната платформа bPOS на БОРИКА

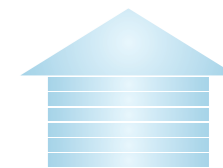
Таксите по принцип се определят от банките. Имайки предвид, че при предоставянето на SoftPOS решение на банките не се налага да се правят допълнителни инвестиции за хардуер и за неговата последваща поддръжка, очакването е тази услуга да е по-изгодна за търговеца.

### В по-широк POS аспект какви нови услуги се очакват от БОРИКА тази година?

Тази година е малко сложна заради стартиралата подготовка за приемане на еврото като законно платежно средство в България и към момента действията са фокусирани в тази посока. Въпреки това успяваме да делим ресурс и да развиваме услугите ни по отношение на предлагания вече аутсорсинг на POS устройства. Тази услуга е подходяща за всички финансови институции, имащи POS терминали, и цели да опрости процесите по тяхното заявяване, инсталиране, поддръжка и най-вече техническо обслужване на устройствата и търговците. Работим и по сертификацията на POS терминали за

оборудване на станциите за зареждане на електромобици и бензиностанции на самообслужване, което е една доста предизвикателна задача сама по себе си. В

Между **4 и 6** пъти е **РЪСТЪТ**



само за една година в показателите „Брой регистрирани SoftPOS“, „Брой успешни трансакции“ и „Сума на трансакциите“, сочи статистиката за SoftPOS на Юробанк (Пощенска банка).