

МИР КАРТОЧЕК

информационно-аналитический журнал

022007

Предоплаченные продукты
Мобильные платежи. Стандарт NFC



Оливер Хьюз
(Visa CEMEA)
о развитии карточного
рынка в России

с. 12

ПОДПИСКА

Журнал «БОСС. Бизнес: Организация, Стратегия, Системы»

Общественно-политическое
и деловое издание
для первых лиц
и о первых лицах регионов,
муниципалитетов,
предприятий



Подписные индексы:
по каталогу агентства
«Роспечать» **47745**

по объединенному каталогу «Пресса России»
40947

Журнал «БЛИКИ. Бизнес-Леди: Имидж, Карьера, Идеи»

Журнал о деловых женщинах —
менеджерах, политических
и общественных деятелях,
об их карьере,
особенностях делового стиля
и имиджа,
т. е. обо всем,
что ведет к успеху



Журнал о банковском бизнесе
и информационных технологиях
в банковском деле



Аналитический журнал
для руководителей и специалистов
мобильной связи в России и странах СНГ



Профессиональное издание
о системах безналичных расчетов
на базе пластиковых карточек

Подписные индексы по каталогу агентства «Роспечать»

47744

79177

47743

Подписные индексы по объединенному каталогу «Пресса России»

34050

27902

40917

Подписку на все издания можно оформить непосредственно в издательской группе.
Альтернативную подписку на наши издания осуществляют:

в Москве		(495)	в Екатеринбурге, Березовском, В. Пышме,			в Новосибирске		(38-32)
ООО «Агентство «Деловая пресса»	962-6728		Первоуральске		(343)	ООО «Сибирский почтовый холдинг»	20-5029	
ООО «Вся пресса»	906-0736		ЗАО «Урал-пресс»		375-8071	ООО АП «Медиа Курьер»	27-7890	
ООО «Дельта Пост»	928-8762		в Иркутске		(39-52)	в Перми		(34-22)
ООО «ДМ-Пресс»	933-3060		ООО А «Сегодня-Пресс-Байкал»	20-9884, 20-9526	(01-12)	ООО «Парма-пресс»	60-2440, 60-2295, 60-3542	
ООО «Артос-ГАЛ»	504-1345		в Калининграде		53-5081	в Самаре		(84-62)
ООО КА «Союзпечать»	707-1288		ООО «Пресса-Подписка»		(83-32)	ООО ЦДИ «ЭЖ-Самара»	78-5758	
ЗАО ЦДЛ «Орикон-М»	937-4959		в Кирове		503-611	в Челябинске		(351)
ООО «Интер-Почта 2003»	500-0060		ООО «Вятка-Инфо-2003»		(83-12)	ООО «Южно-уральская почта»	262-9003, 262-9005	
ООО «Корпоративная Почта» (по регионам)	953-9320		в Нижнем Новгороде		28-1014	в Казахстане		(32-72)
	221-0877		ООО «Агентство «Бизнеспресс Курьер»		65-7094	СП «АиФ Казахстан»	21-3632	
			ООО «Пресс-Центр»		(3435)	в Украине		(10-38-044)
ЗАО «ПрессМоушн»			в Нижнем Тагиле		41-1448, 41-7709	ООО «KSS»	464-0220	
			ЗАО «Урал-Пресс»			в Татарстане		(84-32)
						ООО «Компания «Коммерсант-Курьер»	91-0940	

По всем вопросам подписки и получения изданий просим обращаться в службу распространения.
125130, Москва, а/я 30, ул. Клары Цеткин, д. 33, стр. 24, издательская группа «Профи-Пресс».
Тел./факс: (495) 601-9208, 601-9209, 741-0946. E-mail: tatyana_b@profi-press.ru http://www.profi-press.ru



Смешным историям о том, как забавно вела себя кассирша, получив в руки вместо денег карточку, несть числа. Вот еще одна.

Идет тренинг по обучению кассиров. Тренер долго объясняет, что такое карточка и как с ней обращаться. Все вроде бы объяснил, все согласно покивали, и тренер задает заключающий вопрос:

— Все понятно?

Поднимается девушка и говорит:

— Да, все понятно. Кроме одного. Когда деньги брать?

Все карточники — и банкиры, и специалисты, и журналисты — рассказывают и слушают такие истории не просто с удовольствием — с наслаждением.

А если не торопиться наслаждаться, а задуматься — в чем проблема? Что ж так-то?..

Карточки — достаточно сложный бизнес, доступный пониманию не всякого. И весь этот сложный, высокотехнологичный бизнес в какой-то час «Ч» сводится в одну точку — на кассу. А там сидит простая девушка, которая совсем не хочет делать карьеру, в планы которой не входит «развиваться», «расти», «двигаться дальше» и т. д. И для которой слова «POS-терминал», «транзакция», «GPRS», «эмитент», «эквайер» и т. д. непонятны, да и просто — лишние. Они ей в жизни-то не нужны, не пригодятся.

Они нужны банку-эквайеру. Это ему нужно, чтобы девушка их выучила. И эмитенту это тоже, в общем-то, нужно. И платежным системам.

Прошлый год, и это общеизвестный факт, ознаменовался бурным ростом карточного рынка, причем именно розничного (кредитного) сегмента. Однако рост этот — количественный. И доля торговых операций в общем обороте составляет не более 10%. В этом году аналитики предсказывают рост рынка качественный. То есть рост торговых оборотов. Однако если девушки и тетеньки на кассах и дяденьки в такси с GPRS-терминалами так и не поймут эти слова, то наш сложный и высокотехнологичный бизнес забуксует. Что-то новое? Да нет. Известные, в общем-то, истины. Но пока смешным историям «о девушке-кассире и карточке» — несть числа.

Ирина Квателадзе
Главный редактор