

payware - Информационен материал за медиите

Материалът е предназначен за включване в прес-кит. Може да се използва като самостоятелна публикация или в подкрепа на продажбите. Текстът е предназначен за публично разпространение. Всяко твърдение в него е фактологически проверено, защитимо и готово за публикуване.

Накратко: Какво е payware?

payware е специализирана мрежа за разрешаване на трансакции при незабавни плащания от сметка към сметка (account-to-account). Процесът за търговците е максимално улеснен - те преминават през еднократна регистрация.

Когато клиент иницира плащане, неговата платежна институция изпраща автоматична заявка към payware за детайлите на трансакцията (име на търговеца, сума, валута и оптимална сметка на търговеца). След разрешаване, преводът се извършва директно от сметка към сметка през собствените канали на финансовата институция.

Ключови характеристики на инфраструктурата:

- **Пълна неутралност:** payware функционира като DNS мрежа, но за платежни операции.
- **Без съхранение на средства:** Платформата никога не задържа и не оперира с парични потоци.
- **Без автентикация:** payware не идентифицира и не удостоверява крайните клиенти.
- **Липса на конкуренция:** Мрежата не се конкурира със свързаните към нея институции.
- **Технологична независимост:** payware не е оператор за отворено банкиране и не функционира по смисъла на PSD2.

Една трансакция - седем начина за инициране

Всяко плащане в системата представлява една-единствена, защитена трансакция. Единствената разлика е в начина, по който клиентът избира да я стартира. Тъй като един и същ идентификатор на трансакцията (ID) работи и за седемте метода, търговците и брандовете могат да приемат плащания в контексти, които досега никога не са били точки на продажба (POS).

- **QR код:** Сканируем код, който съдържа информацията за трансакцията. Всяка печатна или дигитална повърхност се превръща в платежна точка: плакати, етикети на рафтове, фактури или кадри от телевизионния екран.
- **NFC:** Плащане чрез допир (безконтактно). Наличният касов хардуер на търговеца може да приема директни банкови плащания, без да е необходим картков ТПОС терминал.
- **BLE (Bluetooth):** Локално излъчване на трансакцията при близост. Данните достигат до телефона на клиента автоматично. Той само одобрява плащането на своя екран, което премахва опашките в търговски обекти и в транспорта, без да изисква специален картков хардуер.
- **Soundbite:** Аудио-иницирано плащане, изискващо активно съгласие. Радио и телевизионните реклами или подкастите се превръщат в директни точки на продажба - слушателят сам избира да извърши покупката в момента на излъчване.
- **Баркод:** Сканируем код за стандартни касови скенери. Фискалното устройство на гишето става интелигентен инструмент за приемане на плащания чрез обикновено софтуерно обновление, без хардуерна подмяна.
- **Линк:** Кликаем URL адрес. Всяко текстово съобщение, имейл или публикация в социалните мрежи става платежна точка; позволява дистанционни и международни продажби без нужда от изграждане на платежни страници.
- **Текст:** Кратък низ от 10 символа. Идеален за B2B (машина-към-машина) интеграции и персонализирани софтуерни решения; позволява плащания в автоматизирани потоци, които нямат традиционен потребителски интерфейс (UI).

Важна бележка за технологията Soundbite: Тъй като това е методът, който най-лесно може да бъде разбран погрешно: Soundbite изисква изрично и активно съгласие от потребителя. Устройството на клиента не слуша пасивно средата. Клиентът сам избира да пусне аудио и да плати. Това е съзнателно заложен функционалност в архитектурата на сигурността, а не технологично ограничение.

Доказателството: Без нов хардуер

Най-ясното доказателство, че това е инфраструктурна мрежа, а не просто поредният краен продукт: всяка съществуваща фискална каса на гишето в търговски обект може да се превърне в умно устройство за приемане на директни плащания единствено чрез софтуер.

- Без подмяна на ПОС терминали.
- Без нови договори с картови еквайъри.
- Без капиталови разходи (CapEx) за търговеца.

Устройството, с което търговецът вече разполага, придобива изцяло нови възможности. Ето защо интеграцията през утвърдения касов софтуер (POS системи) е много по-важна от привличането на който и да е отделен търговец. Технологиата достига до бизнеса там, където той вече се намира - в софтуера, който използва ежедневно.

Нови бизнес модели извън лимитите на картовите разплащания

Тези възможности не са планове за далечното бъдеще, а реалност, произтичаща директно от методите за инициране на плащания на payware:

Аудио и видео излъчванията като директен търговски канал: Традиционно рекламодателите в радиото и телевизията купуват ефирно време с надеждата за бъдеща конверсия. Чрез Soundbite самата реклама носи плащането, което слушателят може да завърши на момента. Медийната инвестиция и покупката се сливат в едно действие.

Външната и печатната реклама като POS терминал: Билбордове, страници в списания, продуктови етикети или опаковки вече могат да съдържат QR код за незабавна покупка. Физическите медии, които досега можеха само да рекламират, вече могат и да продават.

Дигитализация на търговци без инфраструктура: Всеки бизнес без картов терминал, без онлайн магазин и без договор за картово приемане (акцептиране) може да приема дигитални плащания само чрез телефон, разпечатан код или съществуващия си касов софтуер. Разходите за приемане на електронни плащания се свеждат практически до нула.

Вградени (Embedded) и машинно-иницирани плащания: Тъй като трансакцията се свежда до кратък код, плащането може да се вгради в процеси без какъвто и да е визуален интерфейс - например при API обмен, IoT устройства (Интернет на нещата) или системи за автоматично зареждане на наличности. Плащането се превръща в просто извикване на софтуерна функция.

Оmnikanална конверсия (Channel-Agnostic): Една и съща трансакция се обработва по идентичен начин, независимо дали е представена като линк в чат, QR код на екран, NFC допир или звук в ефира. Брандът създава офертата веднъж, а приема плащания навсякъде, където достига до аудиторията си.

Икономика на трансакцията: При всеки от тези модели финансовите условия за търговеца остават непроменени: фиксирана такса от 0,50% на трансакция, пълно елиминиране на картовите мрежи по трасето, незабавен сетълмент по каналите за незабавни плащания и запазване на клиентските взаимоотношения изцяло от обслужващата банка.

Пазарни показатели в числа

- Над 90 000 търговски точки (POS) вече са свързани към мрежата на payware в България.
- България е официален член на еврозоната от януари 2026 г.
- В ход е мащабно разширение в рамките на Европейското икономическо пространство (ЕИП), в съответствие с географското покритие на схемата SEPA Instant.

Стратегия за растеж: Как се разширява мрежата?

Екосистемата на payware се движи от четири основни роли. Три от тях извършват софтуерна интеграция еднократно, докато крайният търговец в масовия случай изобщо не извършва интеграция. Това е структурната причина, поради която една млада мрежа успява да постигне такъв мащаб без нужда от търговски екип за директни продажби към търговците.

Платежни институции (Банки): Интегрират се към payware, за да разрешават и сетълват трансакции. Една-единствена интеграция дава на банката достъп до плащанията от всеки търговец в мрежата. Не съществуват индивидуални двустранни договори между банката и всеки отделен търговец - свързаността се осигурява централизирано от payware.

Технически партньори на платежните институции (PIIPs): Това са технологични доставчици, които се свързват еднократно с payware и служат като сигурен комуникационен канал за една или повече партньорски банки. PIIP предава защитени (запечатани) съобщения за трансакциите, но не съхранява средства, не идентифицира клиенти и не извършва сетълмент. Всяка банка запазва директните си договорни отношения с payware; PIIP действа единствено като техническа инфраструктура (тръба), а не като принципал. Това е институционалният еквивалент на ISV канала, описан по-долу.

Доставчици на касов софтуер и платформи за електронна търговия (ISVs): Интегрират payware, за да предложат функционалността директно на своите съществуващи клиенти. Цялата им клиентска база получава възможността за плащания автоматично, чрез обикновен софтуерен ъпдейт. Това е основният двигател зад приемането на технологията от бизнеса в България.

Търговци: В повечето случаи те не извършват никакви интеграционни проекти. Те получават payware като готова, вградена функция в своята касова система (POS), платформа за електронна търговия или счетоводен софтуер. Разходите за внедряване са нулеви, тъй като интеграцията никога не е била проект на търговеца.

Ролята и позиционирането на банките

payware не е дистрибутор, който се опитва да изолира или измести банките. Напротив - платежната институция на клиента остава водещ фактор: тя идентифицира потребителя, държи средствата му и извършва самия превод през своите системи. payware единствено разрешава и маршрутизира трансакцията.

По този начин банката запазва директната връзка с клиента си, периметъра на сигурност и приходите от такси. Казано най-просто: банковото мобилно приложение се превръща в дигитална каса за всеки търговски канал, поддържан от мрежата.

Регулаторен статус и съвместимост

payware оперира в качеството си на доставчик на ИКТ услуги от трета страна (ICT third-party service provider) по силата на стандартни търговски договори с банки, платежни институции и софтуерни компании.

Архитектурата и управлението на платформата са изцяло съобразени с европейския Регламент за дигиталната оперативна устойчивост на финансовия сектор (DORA). payware не е доставчик на отворено банкиране, не оперира по смисъла на PSD2 и не изисква технически достъп по PSD2; партньорствата с институциите се уреждат чрез класически търговски споразумения.

Контакт за медиите

Запитвания от медиите

Имейл: media@payware.eu

Уеб: <https://payware.eu>

София, България