Андрей Новиков, Дельта Кей: в будущее мы смотрим с оптимизмом.

15/11/2013



Редакция: Здравствуйте, Андрей Николаевич! Это наше первое с Вами интервью, давайте познакомимся поближе. Расскажите для наших читателей, когда появилась на рынке платежная система "Дельта Кей", что явилось предпосылками ее появления, чем она занималась ранее?

А.Н.: Здравствуйте! Идея создать платежную интернет-систему у меня возникла в 1995 году, это было через две недели после того, как я первый раз в жизни вышел в сеть Интернет и открыл для себя совершенно новый, незнакомый мне ранее, мир общения. Основным бизнесом в офлайн на тот момент для меня была Инвестиционно-финансовая деятельность, мы имели лицензию ИФК и активно работали с предприятиями, приватизированными по варианту "Б", у меня самого был аттестат первой категории по работе с ценными бумагами, и зайдя в сеть и осознав перспективы, я был на тот момент просто поражен теми потенциальными возможностями, которые эта сеть теоретически могла дать.

Однако была очень серьезная проблема, которая эту идею на несколько лет отодвинула - совершеннейшая неразвитость российского сегмента сети. Сейчас это звучит очень странно, и наверное даже смешно, но работало тогда все так: у меня был привезенный мне в подарок из Москвы бумажный справочник URL-адресов Интернета на английском

языке, огромный такой фолиант, в котором очень мелким шрифтом были напечатаны URL-адреса иностранных проектов и их краткое описание на английском языке. Я сидел над ним часами, внося эти странные названия в браузер и изучая, что же такое представляет из себя сеть Интернет сама по себе.

На просторах Интернета наших соотечественников я тогда находил буквально в совершенно разных частях планеты, в самых экзотических чатах, а так как поддержки кириллицы во многих из них тогда попросту не существовало, то переписывались мы с ними, после того как выясняли, что являемся соотечественниками, исключительно на латинице. Основная идея тогда крутилась вокруг того, что если буквально за секунду мое сообщение доходит до любого пользователя земного шарика, то что же мешает за эту же секунду отправить ему электронный денежный интернет-перевод?

Однако, повторюсь - российский сегмент был совершенно не развит, даже не существовало еще русскоязычных поисковых систем, потому каждый найденный в сети русский ресурс - был для меня своеобразной сенсацией, новым открытием. Их количество измерялось сначала единицами, затем десятками, а уже много позже - сотнями. Идея так и осталась на тот момент не реализованной, не сдвинутой с точки обычного желания. Это была именно предпосылка.

Ее реализацией я занялся только в 1998 году, когда востребованность создания продукта для меня стала уже совершенно очевидной, а желание предложить людям платежную интернет-систему в моем ее видении и понимании - стало уже просто непреодолимым. Идея буквально тянула к себе, я понимал при этом, что придется в этот проект уходить на годы, и даже десятки лет, что этот проект потребует много новых знаний, сил и вложений, и даже пытался внутренне ему сопротивляться, но желание оказалась сильнее моего сопротивления. С этого все и началось.

В 1998 году много времени ушло на проектирование будущей системы. Проектировал я сначала все сами и один, и чем дальше проектировал, тем становилось страшнее, так как структура предполагаемой будущей БД росла на глазах. За основу я положил принцип теории развития, потому допустить при проектировании, что система будет рассчитана только на физических лиц - просто не мог, нужно было внедрять поддержку операций юридических лиц. Но сложность была в том, что очень трудно внедрять то, чему не находишь подтверждения в реальной жизни. А в реальной жизни тогда у моего обслуживающего банка - даже не было системы "Клиент-банк" и мне приходилось ездить к ним с бумажными платежками.

Платежки браковали, приходилось ехать в офис их перепечатывать и везти снова, а попытки брать с собой в банк ноутбук - были бессмысленны хотя бы потому, что тогда не было еще портативных принтеров, и даже приехав в банк с платежкой в ноутбуке, ее попросту не было бы возможности распечатать. И вот как проектировать систему операций юридических лиц, если ты повсеместно вокруг видишь вот такие сложности в реальной жизни ? Было сложно, включал творчество. В Москве, думаю, в тот момент технологии развивались намного быстрее, но я то жил в регионе, причем в регионе, удаленном от столицы на 4 000 километров.

Состав сервисов будущей платежной системы я видел так: Для физических и юридических лиц создается система регистрации и возможность дальнейшей работы с использованием как web-интерфейса, так и классической windows-программы. Мерчант для приема платежей на сайтах - исключительно в web-интерфейсе. Среди возможностей - переводы другим пользователям, денежные переводы в любые страны мира, платежи по шаблону и по расписанию, широкий набор способов защиты, включая одноразовые коды доступа, волшебное динамично изменяемое слово, электронные сертификаты и в дальнейшем - доступ по IP.

Сильным стимулом оказался выход на рынок в 1999-2000 годах продукт Компании E-port, предназначенный для организации приема платежей в адрес операторов сотовой связи и провайдеров Интернет. Это был не только некий образец, какие сервисы могут быть

дополнительно предоставлены людям, но и новый подход к вопросу информационного взаимодействия помимо классического мерчанта, а тогда я брал за основу мерчант, построенный на основе примера от платежной системы E-gold. Продукт E-port-а заставил пересмотреть многие принципы создаваемого будущего программного комплекса и значительно расширял функционал, добавляя в него моментальные платежи в адрес операторов.

Еще больше переосмысления дал появившийся в 2002 году продукт от платежной системы "Rapida", при анализе их открытой структуры справочников и протокола взаимодействия с операторами я для себя открыл, что создающий их программист был близок к решению моей самой главной и большой технической проблемы, но увы, он не дошел до нее в своих кодах - видимо разработчик сменился, буквально в следующей редакции продукта логика была иной. А проблема была очень своеобразной, и ее решение во многом и предопределило в дальнейшем путь нашего развития. Коротко говоря, и не вдаваясь сильно в технические подробности, мне нужно было найти решение, позволяющее при использовании протоколов взаимодействия с будущими поставщиками услуг добиться неограниченного количества поддерживаемых протоколом полей.

В 2009-2010, а уж тем более в 2013 году такая постановка вопроса у специалистов может вызвать лишь улыбку, а вот в 2002 - это была для меня очень серьезнейшая проблема, без решения которой дальнейшее создание продукта было попросту невозможным. Сложность была и в том, что мало было создать вот такой протокол и обеспечить его поддержку, еще нужно было кому то его предложить для боевой работы, что практически было в тот момент нереализуемо. Продукт уже к тому моменту явно обгонял время, он позволял принимать платежи по любому формату любой сложности, но структур, готовых принять, либо исполнить такое распоряжение по этому протоколу - попросту не существовало.

В итоге, несмотря на то, что к 2002 году в системе существовал и был готов работать в боевом режиме уже целый ряд сервисов для физических лиц и интернет-магазинов, запуск системы в коммерческую эксплуатацию продолжал затягиваться, четкого правового основания для деятельности я не видел, ряд сервисов был в процессе создания, выкладывать на рынок сырой продукт - не хотелось. Разработка в закрытом режиме продолжалась.

Редакция: А когда вы его все таки запустили в коммерческую эксплуатацию? Первые упоминания о вашей деятельности в архивах интернета мы нашли за 2004 год?

А.Н. Вот в 2004 и запустили. Это был продукт, ориентированный все таки на розницу, на физических лиц. Был web-интерфейс, была и классическая windows-программа, были выпущены скретч-карты пополнения счета в системе, пользователям были предложены сервисы внутренних переводов, приема платежей на сайтах и возможность оплаты в адрес поставщиков услуг непосредственно из программных продуктов в режиме реального времени через агрегаторов, на тот момент E-port и Рапиду.

Однако первая попытка запуска оказалась совершенно неудачной, люди пользоваться сервисами не спешили. Запустили проект мы в Сибири, и методично пытались шаг за шагом его развивать, однако особого успеха это не приносило. Рук я не опускал, но в том же 2004 году возникла ситуация, которая на несколько лет полностью нас переориентировала на другое, хоть и близкое, направление бизнеса.

Редакция: Расскажите подробнее, здесь, кажется, начинается самое интересное.

А.Н. В Западной Сибири, откуда мы стартовали проект, традиционно сильные позиции занимает оператор сотовой связи "Tele2". Очень давно там работает и "Билайн", а вот "МТС" пришел туда с большим опозданием. И вот задолго до прихода туда федеральных

операторов, на рынке появился и работал очень популярный местный сотовый оператор - "Stek GSM", в 2010 году присоединившийся к ЗАО "Енисейтелеком". И вот к этим сотовым операторам я и пошел, организовывать подключение напрямую к нашей системе, чтобы дать жителям Западной Сибири возможность пополнения сотовых телефонов нашими скретч-картами, а также через программные продукты системы. Переговоры были проведены, форматы передачи данных согласованы, были обозначены сроки технического подключения, и вот когда первый срок подошел и я появился в офисе оператора сотовой связи, мне сказали буквально следующее: "Извините пожалуйста, но тут на рынке новая новость - появились такие ящики, которые принимают наличные, кажется их называют терминалами, они стоят уже в трех супермаркетах и имеют более сильную перспективу развития, чем Ваш продукт. Мы обязательно вернемся с вами к подключению к вашей системе, но давайте перенесем этот вопрос на некоторое время, так как сейчас силы наших специалистов срочно брошены на подключение к этой Мульти-кассе".
Вот этот день был переломным. Я вернулся в офис, собрал сотрудников и сказал - мы с сегодняшнего дня становимся дополнительно "терминальной платежной системой" - терминалы надо купить, если нет - то создать, ПО надо написать, и его поддержку в наши программные продукты - внедрить. Все сотрудники были в глубоком шоке, ведь фактически это означало освоение совершенно нового направления, связанного с дистанционным обслуживанием, а у нас не было ни технологий, ни опыта, ни знаний, ни программных продуктов.

Редакция: Да, это действительно, очень неожиданный поворот. И как же интернет-платежи? Остановили их?

А.Н. Нет, не остановили конечно, просто их - фактически и не было особо. Мы бросили все силы на новое направление, но его внедрение оказалось намного более простым, чем могло бы показаться на первый взгляд, так как протоколы взаимодействия и логика стандарта обмена данными с поставщиками - уже существовали. Те элементы программного комплекса, которые в 2002 году были совершенно не востребованы по причине отсутствия их необходимости, тут и пригодились. Если в 2002 году они явно обгоняли время, то в 2004 - они пришлись в самый раз.

Редакция: 2004 год - это самое начало появления терминалов оплаты. Получается, что вы вышли на этот рынок одними из первых?

А.Н. Пионером рынка была Компания "Элекснет", это она самой первой в нашей стране в 2001 году запустила в Москве первые несколько терминалов оплаты. Однако они были не популярны, популярностью пользовались кассовые рабочие места от "E-port" и Киберплата в салонах сотовой связи. Однако Западная Сибирь обогнала тогда в целом развитие терминалов по стране, Барнаульская "Мульти-Касса" в 2003 году на рынке Западной Сибири их установила достаточно много и обеспечила на тот момент перевес в пользу терминалов оплаты как инструмента для пополнения счета. На рынок зашли решения и от других терминальных сетей, а вот ОСМП пришла на рынок Сибири с большим опозданием, к моменту ее прихода - в каждом городе Кузбасса уже было установлено очень много терминалов оплаты, работающих с различными платежными системами.
Начав разработку нашей версии софта для терминалов оплаты в 2004 году и получив более-менее рабочую версию к 2005 году, мы опять же встали перед проблемой развития - на рынке уже присутствовало немало конкурентов, тон бизнесу традиционно задавала Москва и крупные межрегиональные терминальные сети, и приход на этот рынок нового игрока, да еще и с офисом в Западной Сибири, совершенно никому в этой среде

незнакомого - он сильно тормозил на тот момент развитие. Было принято решение переехать в Москву.

Редакция: И что же было дальше? Ведь уже к 2008 году о вашем продукте ICQMoney знала вся страна? Что случилось с ICQMoney, кстати? Почему не прижился продукт?

А.Н. Переезд в Москву значительно ускорил процессы развития системы в целом, мы создали 2 собственных производственных участка по сборке терминалов оплаты, однако сложновато развиваться, когда заходишь уже на сформированный рынок. Главной нашей "фишкой", кардинально отличающей нас от других платежных терминальных сетей, мы объявили возможность добавления агентами собственных локальных поставщиков услуг. Это в целом для агентов была сенсация, и это была первая ласточка, когда о нашем программном решении профильные игроки рынка заговорили публично, также признав его абсолютную инновационность. Благодаря этому модулю в течении буквально трех месяцев мы смогли подключить на тот момент около 4 000 терминалов оплаты по стране. Сила нашего программного решения была в том, что конкурентам невозможно было его в быстрые сроки повторить, реализовав у себя. Это была удачная реализация вот той самой проблемы 2002 года о необходимости внедрения неограниченного количества полей по протоколу. Не профессионалам это мало что скажет, а вот для агентов, владельцев терминалов оплаты на местах - это было огромным подспорьем в работе. Наш программный продукт позволял буквально за 4-5 минут подключить к терминалу оплаты совершенно любого поставщика услуг, с любыми техническими особенностями и полями. При этом агентам совершенно не требовались программисты, выполнить такое подключение мог и сам провайдер, и даже обычная секретарша в офисе агента. Тестовая лаборатория MoneyNews, тестировавшая тогда этот модуль, смогла подключить прием платежей в адрес своего журнала во всех терминалах нашей сети по всей стране буквально за пару часов, не зная до этого даже где взять софт, как он работает, и даже не имея за два часа до этого регистрации в системе. Это был мощный модуль, который позволил нам успешно занять свою нишу на рынке операторов по приему платежей, и который долго никто кроме нас не мог у себя реализовать. Его даже сейчас, в 2013 году, и то не имеет в такой полной комплектации ни один оператор по приему платежей, кроме нас. Но и у нас на его разработку ушло целых три года - с 2002 по 2005.

Редакция: Ну а ICQMoney?

А.Н. Разработку ICQMoney мы начали в 2007 году. Идея лежала на поверхности, но почему то никем ранее не была реализована. Суть идеи заключалась в добавлении к популярному мессенджеру функций, позволяющих делать внутренние переводы непосредственно из интерфейса ICQ. При этом мы не затрагивали возможности используемого в то время ICQ протокола "OSCAR", а создали собственный протокол и вызов функций для работы с ним из dll-библиотеки. ICQMoney действительно получил широкую известность, но не смог, к сожалению, удержаться на рынке.

Редакция: Почему?

А.Н. Продукт нужно было развивать, нами было выпущено более 30 плагинов под каждого актуального на тот момент клиента, включая Миранду, R&q, QIP. Однако важным для развития продукта являлось его название, которое все говорило за себя само. Вот тут и возникли проблемы - AOL посчитало название ICQMoney близким до степени смешения и подало в суд. Суд с ними согласился и домены перешли в собственность AOL. Проект перестал существовать, а жаль. Это было для нас довольно ощутимой потерей, но не фатальной - ведь ICQMoney представлял из себя всего лишь один из

инструментов для доступа к своему электронному кошельку, хотя и был самым известным из всех. ICQMoney работать прекратил, но остались остальные инструменты - web-кабинет, windows-программа, приложения для мобильной платформы.

Редакция: На чем же вы сконцентрировались после потери ICQMoney?

А.Н. На банкоматах для электронных денег, локальных пластиковых картах и денежных переводах без открытия банковского счета. К 2009 году у нас был уже полный комплекс программного обеспечения для физических и юридических лиц, для платежных агентов, для терминалов и касс оплаты. На рынке ожидался выход Федерального закона о платежных агентах, и было понятно, что несмотря на возможные ограничения и будущее регулирование их деятельности, им будут даны наконец и какие то правовые нормы, регламентирующие их деятельность.
Мы предположили, что в состав этих норм войдет правовая возможность работать с системами международных денежных переводов, и оказались правы. В программные продукты вшили поддержку агентских операций по приему-выдаче денежных переводов. В электронные кошельки пользователей - также добавили возможность оформления денежного перевода без открытия банковского счета, а также получения переводов для зачисления средств на электронные кошельки пользователей.
В 2010 году приступили к проектированию совершенно нового типа оборудования - банкомата для электронных денег и денежных переводов. Так как лимиты на не персонализированных пользователей были уже государством озвучены, и они являлись достаточно небольшими, приступили к организации выпуска будущих локальных пластиковых карт для банкоматов, предназначавшихся для физических лиц, которые прошли должным образом идентификацию. К моменту получения нами в феврале 2013 г. лицензии ЦБ РФ на денежные переводы, в том числе электронных денежных средств, первая партия уже готовых сертифицированных банкоматов, как и первая партия выпущенных карт - были полностью готовы к работе.

Редакция: Вот мы и дошли до реалий сегодняшнего дня. Вот уже два года, как действует закон о национальной платежной системе и деятельность операторов по денежным переводам, в том числе электронных денежных средств, полностью контролируется ЦБ РФ. А как Вы вообще отнеслись к выходу 161-ФЗ и регулированию деятельности? Мне известно, что очень многие игроки рынка восприняли закон очень негативно?

А.Н.: Да, я знаю, что многими моими коллегами по бизнесу выход закона был воспринят очень неоднозначно, но мы - не в их числе. Когда я читал последний проект закона, был очень удивлен и обрадован тем, что практически все наши сервисы, предусмотренные как для физических, так и для юридических лиц, вошли в положения закона, даже наш проект по разработке банкоматов для электронных денег - и то нашел свое отражение в пунктах о том, что банковские платежные агенты могут применять банкоматы в своей работе. Лично я был очень рад выходу закона, вопрос был лишь в том, дадут ли нам право и возможность стать полноценными игроками рынка и обладателями банковской лицензии. К счастью, выполнить требования, установленные Центральным Банком России к операторам по денежным переводам, в том числе электронных денежных средств, мы смогли и лицензию получили.

Редакция: Что изменилось? Как теперь происходит работа? С какими серьезными проблемами приходится сталкиваться?

А.Н.: Изменилось многое. Когда все только зарождалось, был очень маленький штат сотрудников и "центром вселенной", вокруг которого все крутилось - был конечно,

небольшой отдел программистов. Тогда все работало совсем просто - мне в голову приходила идея, какой сервис может быть интересен людям, какая функция должна присутствовать в функционале продукта, я срочно рисовал все это и шел к программистам, ставить задачу. Потом, со временем, штат рос, как и увеличивался объем задач, но все равно все всегда крутилось вокруг IT. Вместо рисунков стали создаваться технические задания, в штате появились тестеры, дизайнеры, архитекторы, расширялся перечень используемых языков программирования, так как требовались решения для разных платформ, но все равно, все крутилось вокруг IT-шников, они были центральным звеном.

В 2009 году усилилась роль отдела экономической и информационной безопасности, но тем не менее, все это было по сравнению с сегодняшним днем, совсем другой жизнью, другим миром. Сейчас все работает совсем по другому. Сейчас, если в голову приходит идея реализации нового сервиса, то я уже иду первым делом не к программистам, а в НКО. Начинается все с совещания с главным бухгалтером, методологией, управлением рисками. Любой новый сервис теперь - это проводка, корреспонденция, требующая тщательного анализа, изучения ее допустимости и легитимности, оценки ее риска.

Далее в процесс включается служба финансового мониторинга, которая выдвигает свое видение контроля за процессами, экономическая безопасность, затем Председатель Правления, и уже лишь затем - программисты. Как видите - это большие изменения. С проблемами столкнуться пока не пришлось, у нас теперь есть регулятор. Всегда можно написать запрос, получить ответ, позвонить и проконсультироваться, полный контроль и информационная поддержка со стороны ЦБ - присутствует постоянно. Также работает и обратная связь - нам присылают запросы, мы даем ответы, детализируем проводки, нас могут подкорректировать, подправить, подсказать. Проблем в этой части - нет вообще никаких.

Редакция: Ну все таки наверное, государственное регулирование как то ограничивает деятельность, возможности? Тормозит ли оно развитие вот этими согласованиями, консультациями, контролем по сравнению с той свободой, которая была раньше?

А.Н.: До государственного регулирования наша деятельность всегда была под большим вопросом ее правомерности. Да, есть Гражданский Кодекс, агентская схема им предусмотрена. Но очень большой ряд операций физических лиц - владельцев электронных кошельков попросту не вписывался в агентскую схему и эти ограничения приходилось учитывать и применять в своей деятельности. Сейчас наша деятельность регулируется государством в лице ЦБ РФ. Нам дали возможность стать кредитной организацией, использовать систему межбанковских расчетов, полностью легитимно работать на рынке. Взамен государство требует соблюдения ясных, понятных и прозрачных правил ведения бизнеса. Эти правила есть, они нам предоставлены, мы с ними ознакомились и обязались их исполнять.

Кредитно-финансовая система нашей страны, регулируемая Центральным Банком России, не может быть обособленной в разрезе мирового сообщества. Наша страна является не только участником межправительственной группы FATF (Группа разработки финансовых мер борьбы с отмыванием денег), но и одним из самых активных ее участников. Внешняя политика нашего государства направлена на максимальное участие нашей страны в выработке мер борьбы с отмыванием денег и пресечению каналов финансирования международных террористических группировок.

Наше правительство ставит основой внутренней политики страны в финансовой сфере прозрачность коммерческих операций, выявление природы денежных потоков. ЦБ РФ являясь представителем нашего государства в кредитно-финансовой сфере и занимаясь регулированием этой сферы, требует от банковского сообщества того, чтобы частные интересы кредитных организаций не расходились с интересами нашей страны, и чтобы

интересы страны были выше интересов частного бизнеса, чтобы кредитные организации не использовались в качестве палочки-выручалочки террористами, наркокартелями, торговцами оружием, коррупционерами, чтобы они не являлись каналом вывода средств за рубеж и прачечной по отмыванию бюджетных средств.

Поэтому одним из ключевых департаментов любой кредитной организации является служба финансового мониторинга, которая занимается противодействием отмыванию денег и финансированию терроризма. Налаженная и четкая работа этого департамента - это одно из самых главных условий, которое нам ставится. Второе - это полный учет и контроль, предоставление объективной информации бухгалтерского учета. Третье - это политика полной открытости перед регулятором, информирование его о нашей деятельности, развитии, планах и текущей ситуации.

Соблюдение этих простых правил, учет интересов нашей с вами страны - вот все, что от нас требуют. Это не ограничение свободы, не создание каких то там искусственных проблем, это со стороны регулятора - нормальное требование любой цивилизованной страны к своим кредитным организациям, а со стороны кредитных организаций - просто наш гражданский долг перед страной.

Редакция: А как прошла адаптация к новым условиям? Трудно ли было начинать в них? Легко ли было все перестроить?

А.Н.: Ну конечно, это было непросто. И главное - требовалась многосторонняя перестройка. Во первых, не хватало знаний. Я занимался в жизни разными направлениями бизнеса, и даже уйдя в конце 90-х в сферу IT, все равно до 2005 года занимался и другими видами бизнеса. Думал, что привычно уже все и знаю вокруг все, что мне нужно знать. Уже при подготовке к регистрации кредитной организации я почувствовал себя школьником из 1 класса, который совсем, совсем ничего не знает и которому нужно еще очень много учиться. Эти ощущения не покидали ни во время подготовки и самого процесса регистрации, который в нашем случае длился 9 месяцев, ни во время запуска работы, и что скрывать - это же ощущение возникает и сейчас иногда, уже после почти года работы в статусе НКО.

Пришлось закатать рукава и начать изучение плана счетов кредитных организаций, допустимой корреспонденции проводок, требований по нормативам, контролю, отчетности, положений по структуре НКО, и еще изучать массу всего совершенно мне ранее не знакомого. Это очень увлекающий процесс, учиться всегда приятно. Во вторых, несмотря на то, что мы - одна из известнейших IT-компаний в части создания ПО для процессинга, именно в вопросах интеграции ПО был огромнейший пробел и требовалось искать какое то решение. Посудите сами - любая кредитная организация, банк ли это, НКО ли она, использует так называемую АБС - автоматизированную банковскую систему. Мы выбрали и установили продукт от Инверсии "Банк XXI век". Этот продукт и является системой, на которой работает НКО, делает проводки, ведет учет, открывает и обслуживает счета.

Однако мы же при этом открыли не просто новое НКО, у нас ведь есть электронные кошельки, пользователи, операции, которые уже много лет ранее, до момента начала регулирования рынка, были заведены и работают с использованием нашего программного комплекса - Delta Key 4WD. И вот этот наш программный комплекс - он адаптирован для разных платформ, для разных операционных клиентских систем, для розничных пользователей, для агентов, терминалов и касс оплаты, и вообще он настроен на проведение круглосуточных платежей в режиме реального времени с максимальной задержкой не более 3 минут с момента поступления распоряжения о платеже или переводе.

И вот тут - возникает проблема. НКО не может работать без АБС, электронные кошельки - не могут работать без процессинга, повесить все на АБС - невозможно в принципе,

можно лишь организовать взаимодействие приложений. Как организовать взаимодействие - это вопрос очень непростой, а с учетом того, что разработчики разные, задачи у софта - тоже разные, то и очень трудно реализуемый.
Большинство наших коллег по бизнесу использует очень простую модель - делаются выписки по итогам дня и итоговые цифры экспортируются или вручную переносятся в АБС, но нам это не подходило по целому ряду причин. Во первых, нам нужно было реализовать полную автоматизацию проводок, желательно с минимальным участием на этом этапе человеческого фактора во избежание ошибок; Во вторых, хотелось организовать прозрачность и двойной контроль операций двумя структурами - и процессингом и НКО; В третьих, понимая, что проверяющим органам всегда удобнее проводить проверку с использованием АБС, а не копаться в незнакомом им процессинге, нужно было добиться передачи всех проводок и их разноски в АБС НКО в режиме реального времени.
Процесс настройки взаимодействия продуктов занял несколько месяцев. Эти несколько месяцев наши специалисты активно и плодотворно работали с разработчиками АБС, Компанией "Инверсия" и создали шлюз, благодаря которому эти задачи были решены. Ну и в третьих - человеческий фактор и корпоративная культура. Ведь что такое НКО? НКО - это контроль, учет, мониторинг, межбанковские проводки, сухие строчки отчетности. Там работают люди в возрасте, которые уже имеют опыт работы в других кредитных организациях, руководствуются они положениями, регламентами, правилами, а их основные знания и умения востребованы именно в сфере кредитно-финансовой деятельности. А что такое процессинг? Это в первую очередь программисты, которые создают и обеспечивают поддержку системы. Это творческие люди, как правило молодые, талантливые специалисты, с увлеченными горящими глазами и весьма своеобразным режимом работы.
А кроме того - это специалисты в вопросах интернет-проектов, их развития, анти-фрода и информационной безопасности. Эти две структуры - НКО и процессинг, они практически из разных миров, у них совершенно разный менталитет, корпоративная культура, принципы общения, и даже удобный для одних внешний вид - костюм и галстук, вторые не приемлют искренне, предпочитая джинсы и свитера. Вот как подружить эти два мира и обеспечить их эффективную работу? Над этим тоже пришлось плотно поработать.
Создали объединенный комитет по развитию, в состав которого вошли руководители всех структур и подразделений обоих предприятий, и куда на заседания дополнительно приглашались нужные сотрудники, организовали его еженедельные совещания, на которых отрабатывали взаимодействие структур и организовывали их работу, отправили на обучение в НКО сотрудников процессинговой Компании, а в процессинг - командировали на обучение сотрудников НКО, и в результате в течение пары-тройки месяцев и эта проблема была успешно решена.

Редакция: Что простому обывателю может предложить Deltakey сегодня? Какие сервисы на сегодняшний день предлагает система и в каких областях?

А.Н. Спектр наших сервисов рассчитан на несколько категорий пользователей, не только на простых обывателей. Мы предлагаем решения и для владельцев терминалов оплаты, и для владельцев банкоматов, и для кредитных организаций, и для юридических и физических лиц.
В области электронных денег и денежных переводов для розницы, то есть конечного потребителя, мы предлагаем несколько основных решений:
- Любое физическое лицо может пройти регистрацию в системе, открыть себе электронный кошелек, получить автоматически паспорт серии А и производить платежи в адрес поставщиков услуг в размере, не превышающем 15 000 рублей за транзакцию и 40 000 рублей в месяц.

- Также любой пользователь - физическое лицо, может пройти идентификацию как у нас в офисе, так и в офисах наших агентов, получить паспорт более высокой серии, получить пластиковую карту и возможность отправлять и получать денежные переводы без открытия банковского счета. При этом отправка и получение денежных переводов возможна как в программных интерфейсах системы, так и в круглосуточно работающих банкоматах.
- Если пользователь идентифицирован, то и лимиты по его электронному кошельку также увеличиваются до 100 000 рублей на каждый момент времени.
- Для юридических лиц мы предлагаем открытие КЭСП - корпоративного электронного средства платежа. Благодаря ему Компания может подключить мерчант нашей системы и организовать прием платежей от покупателей и клиентов-физических лиц в свой адрес.
- В системе работают сервисы платежей по шаблонам и по расписаниям, например Вы можете установить расписание, согласно которому система автоматически проведет для Вас платеж в заданный день, или каждое определенное число месяца, или с неким заданным интервалом или условием.
- Внутренние переводы в системе обеспечиваются по очень низким тарифам, работают моментально, круглосуточно, без выходных и праздников.
- Межбанковские переводы зачисляются автоматически, без участия человеческого фактора и с максимальной скоростью. Так же работает и отправка переводов.
- Мы работаем рейсами, что означает, что если сегодня Вы дали нам распоряжение на перевод средств, то он будет обработан также сегодня, и ближайшим рейсом.
- Наша система поддерживает БЭСП (быструю электронную систему межбанковских платежей), благодаря которой деньги до получателя доходят не позднее 1 часа с момента их отправки.
- В системе работает сервис массовых платежей, позволяющий провести пакетную обработку не только по счетам в системе, но и по любым банковским реквизитам любого банка России, а также моментальное пополнение в адрес любого заведенного в систему поставщика услуг - для владельцев электронных магазинов мы предлагаем не только мерчант для приема платежей, но и автовыплаты - инструмент автоматизированной выплаты средств вашим клиентам. Например, это может быть актуально при выдаче займов кредитными кооперативами или МФО.
- Мы даем такие инструменты, как прием средств в адрес электронных магазинов от плательщиков в терминалах оплаты и банкоматах в режиме выставленного счета, сервис как ручного, так и автоматического выставления счета на оплату для интернет-мерчанта, банкоматов и терминалов моментальной оплаты, вывод без всяких привязок в любые платежные системы, получение остатка средств с электронного кошелька в банкоматах нашей системы.
- Мы поддерживаем гибкую комиссионную ставку, существует тариф, освобождающий от уплаты процентов, заменяющий их на обычную абонентскую плату.
- Мы предлагаем нашим пользователям широкий ряд инструментов для доступа к своему электронному кошельку, включающий в себя Кошелек пользователя - физического лица, Корпоративный кошелек, программное обеспечение для коммуникаторов и смартфонов.

Можно очень долго перечислять наши сервисы и возможности, ведь когда мы начали его создавать - мне было 26 лет, сейчас мне уже 44, а мы продолжаем добавлять и добавлять функционал. 18 лет работы над добавлением новых сервисов и возможностей - очень большой срок, система поддерживает более 3 000 операций, практически невозможно даже описать вот так сразу, навскидку, все возможности, которые в целом дает система тем или иным категориям пользователей.

Редакция: А какие направления в бизнесе приносят наибольший доход, какие направления менее интересны?

А.Н. Нам всегда были более интересны направления, в которых у нас есть шансы занять свою, уникальную нишу, и всегда менее интересны направления, в которых работает много конкурентов. Вот сейчас наиболее интересное для нас направление - это организация агентской банкоматной сети. Такая сеть позволяет внедрить автоматизированные денежные переводы, достав до самых отдаленных участков нашей страны, обеспечить отправку и получение переводов в круглосуточном режиме, развить совершенно новое в нашей стране направление - взаимодействие между отправителем и получателем посредством специализированного банкомата.
Банкомат также дает огромный стимул к развитию в целом отрасли электронных денежных средств, так как является дополнительным инструментом доступа к остатку своих средств и совершению операций, делает их более ликвидными и востребованными. Доход приносят все операции, ведь все они тарифицированы. И прием платежей в адрес операторов, и денежные переводы, и внутренние операции - все это приносит какую то свою часть прибыли.
Но нам интересно в настоящее время развитие именно денежных переводов и банкоматной сети. Не интересных направлений - их просто нет. Есть такие, где либо очень много конкурентов, либо высокие риски, например мерчант по приему пластиковых карт международных платежных систем. Мы даем этот мерчант нашим пользователям, но в целом считаем его и насыщенным конкуренцией, и достаточно для себя рискованным и стараемся тщательно фильтровать как доступ к нему электронных магазинов, так и поддерживать в актуальном состоянии алгоритмы политики анти-фрода.
Не считаем для себя интересной и работу с валютой, хотя и имеем лицензию на валютные операции. Несмотря на наличие лицензии, операций с валютой - не производим, денежные переводы в валюте - не выдаем и не принимаем. Мы видим себя участниками развития в первую очередь Российского рынка, а уже затем - будем осваивать и международные переводы.

Редакция: Кто ваши главные конкуренты на российском рынке? В чем ваши основные преимущества перед ними?

А.Н. Обычно под главными конкурентами подразумевают тех, кто мешает спокойно спать, динамично развиваясь и стараясь тебя обогнать. С этой точки зрения - главных конкурентов у нас на текущий момент просто нет. Ведь мы единственная система электронных денег и денежных переводов, эмитировавшая собственные карты, устанавливающая и развивающая собственную и агентскую банкоматные сети. В самом главном для нас направлении - конкурентов пока нет вообще, мы на рынке одни. Нет конкурентов и в сервисе для юридических лиц в части открытия КЭСП - если смотреть формально, здесь мы тоже пока одни. Договора с юридическими лицами заключают все системы, но это не совсем то. В работе с КЭСП в чистом виде в разрезе того, как его регламентирует 161-ФЗ, конкурентов у нас пока нет.
Во всех остальных сервисах - конечно, есть конкуренты, в каждом сегменте - он свой. Но я их считаю скорее не конкурентами, а коллегами по бизнесу. Такой подход позволяет не конфликтовать, не портить себе настроение тем, что на рынке тесно, все занято, все толкаются, а искать способы сотрудничества и выгодного для всех взаимодействия. Понимаю, что вы ждете имена, названия, но называть их не буду - не наш стиль.

Редакция: В каком направлении будет развиваться Компания? Какие видите для себя краткосрочные, среднесрочные и длительные перспективы развития? Над чем работаете в данный момент?

А.Н. В настоящее время НКО "Дельта Кей" - является оператором по переводу денежных средств и оператором электронных денежных средств, ООО "Дельта Кей" является

оператором по приему платежей. Нужно идти дальше, и в ближайших планах - получение статуса операторов платежной системы.
Получение этого статуса позволит вывести наш карточный продукт в отдельный сегмент и попытаться тиражировать его в регионах, предоставив право эмиссии карт кредитным организациям, которые войдут в состав этой будущей платежной системы. У нас и сейчас есть партнеры - кредитные организации, покупающие и устанавливающие наши банкоматы, выражающие желание расширять сотрудничество и войти в состав новой платежной системы. Вот наши самые краткосрочные планы - двигаться в этом направлении. Среди краткосрочных планов - также запуск кассовых узлов на рынке "Славянский мир", это очень большой пилотный проект, направленный на попытку снижения доли наличных расчётов на рынке и замену их на расчеты с применением наших пластиковых карт.
На рынке построены капитальные кассовые узлы, идет подготовка персонала, и для нас очень важно запустить полноценно этот проект не позднее новогодних праздников. Речь идет о предоставлении сервиса более чем 2 миллионам человек. В сегменте интернет-коммерции ведется усиленная работа над проектом мультивалютной электронной web-кассы, выступающей в качестве агрегатора электронных валют.
В сегменте агентской деятельности - силы бросили на усиление ПОД/ФТ в свете нового закона 134-ФЗ. Среди среднесрочных задач - расширение количества способов ввода средств в систему физическими лицами, владельцами электронных кошельков. Про длительные - даже писать не буду, концентрируемся на том что есть, что можем сделать сегодня, завтра, в течение квартала и полугодия. В будущее мы смотрим с оптимизмом, но планы на пятилетки - не создаем.

Редакция: А трудно ли управлять вот всем этим хозяйством?

А.Н. Не очень трудно. Главная проблема - хроническая нехватка времени, и кадров. Вот в чем действительно дефицит - так это в этих двух вещах. Годы летят слишком быстро, а успеть сделать еще нужно немало.