

Сегодня Азербайджан вступает в эпоху трансформации представления о платежах, которая может привести к серьезным изменениям на рынке финансовых услуг в целом. Банки проводят политику цифровизации, запуская все больше удобных online сервисов и делая попытки разнообразными способами добавить к своим

- Какие преимущества предоставляет вашим абонентам новая услуга?

- На первом этапе мы запустили 8 сервисов, позволив абонентам нефактурной линии совершать оплаты за такие коммунальные услуги, как вода, газ, электричество, отопление, за услуги связи AzDataCom, Catel и Azeronline, а также за мобильную подпись E-Imza. Абоненты нефактурной линии смо-

- Основными вопросами, которые мы получаем в рамках обратной связи с абонентами, как раз и являются тема запуска этой услуги для абонентов фактурной линии, а также планы по увеличению числа подключенных сервисов. Что касается фактурной линии, то здесь на сегодняшний день существует процессуальное ограничение со стороны регуляторов. По сути, запуск услуги для таких абонентов

Рашад Пирвердиев: «Будем развивать услугу «Мобильная Оплата», предоставляя нашим абонентам грамотные и полезные сервисы»

услугам возможность осуществления бесконтактных платежей. Не стоит в стороне от происходящих событий и ведущий оператор мобильной связи Азербайджана Azercell Telecom, взявший курс на использование передовых технологий и эффективных решений. 8 января текущего года Azercell в партнерстве с PASHA Bank и Информационно-Вычислительным Центром при Министерстве транспорта, связи и высоких технологий Азербайджанской Республики представил новейшую услугу «Мобильная Оплата» для своих абонентов нефактурной линии Azercell (SimSim). Данная услуга была разработана в соответствии с указом Президента Азербайджанской Республики о «Государственной Программе по расширению цифровых платежей» и позволит абонентам совершать платежные операции с помощью мобильных телефонов без использования наличных средств. О перспективах развития этой инновации в интервью InfoCity рассказал глава отдела казначейства финансового департамента ведущего телекоммуникационного оператора страны Рашад Пирвердиев.

гут воспользоваться этой услугой с помощью мобильного приложения «Kabinetim». Для активации вам достаточно при регистрации в приложении «Kabinetim» принять определенные условия, подписав соответствующее электронное соглашение. Воспользоваться услугой можно при наличии на балансе номера суммы более, чем 3 маната. Единовременная максимальная оплата установлена в размере 50 манатов, при этом минимальная сумма определяется самим поставщиком услуг. Также общая сумма оплаты за один месяц пока не может превышать 500 манатов. В очереди на запуск сейчас еще 27 сервисов, максимальное число из которых мы подключим до конца текущего месяца. Добавится возможность проводить оплаты услуг мобильных операторов, практически всех интернет-провайдеров и операторов кабельного телевидения. Это основные требования рынка.

- Когда услуга «Мобильная Оплата» станет доступна абонентам фактурной линии и будут ли сняты ограничения по сумме транзакций?

означает открытие своеобразной линии кредитования. Этот вопрос сейчас разрабатывается с PASHA Bank, и я думаю, что где-то через полгода мы сможем прийти к видению того, как совместить возможности банка и нашей кредитной линии, чтобы предоставить абонентам такую возможность. Хочу подчеркнуть, что 95% наших абонентов являются пользователями нефактурной линии, и основной задачей перед нами стояла необходимость предоставить услугу в первую очередь

«...95% наших абонентов являются пользователями нефактурной линии, и основной задачей перед нами стояла необходимость предоставить услугу в первую очередь им»



проведения оплат за коммунальные услуги, услуги связи, интернета и телевидения.

- Планируете ли вы развивать дополнительные сервисы в рамках услуги «Мобильная Оплата»?

- Мы очень заинтересованы в проведении переговоров в этом направлении с VakuBus и метрополитеном. Это наши основные группы, куда мы направляем фокус. Если удастся достичь договоренности, то наш продукт станет еще более уникальным. Будем внедрять те решения, которые предоставят наши партнеры, подстраиваясь под их системы и технические возможности, особенно в вопросах бесконтактных платежей. Еще одна фокус-категория - это налоговые платежи. В случае с ними и оплатой штрафов за нарушение правил дорожного движения существует единственный нюанс, так как эти структуры не платят комиссию за сборы. Некоторые платежные порталы в Азербайджане могут позволить себе накладывать собственную комиссию, которая не снимается непосредственно со счета абонента. Чтобы в будущем это сделать, услуга должна стать коммерчески выгодной для Azercell, но к этой цели еще надо прийти. Пока же мы решение этих вопросов держим в качестве перспективы, добиваясь большей лояльности абонентов и увеличивая спектр основных услуг в рамках сервиса. Но, безусловно, у нас есть планы по коммерциализации этого продукта за счет увеличения доли высокомаржинальных предложений и масштабов. У нас есть планы и по кооперации с сервисом Umico. В нем мы видим будущего партнера, с которым сможем создать для абонентов возможность оплаты товаров в магазинах, ведь крупные сети вроде Bravo также являются нашей фокус-группой. По моему мнению, при правильной стратегии развития этот сервис через 2-3 года станет чуть ли не основным продуктом Azercell.

- Кроме продажи data-трафика или уже вместо него?

- Реалии современного телекоммуникационного рынка таковы, что стандартные доходы мобильных операторов от таких сервисов, как голос и data-трафик, падают. Объемы data-трафика, безусловно, растут, но цена за его использование снижается. К тому же растущее потребление data-трафика имеет еще одну нехорошую сторону. Оно требует

им. Если же вы хотите прямо сегодня получить возможность воспользоваться услугами нового сервиса Azercell, то могу предложить перевести свой номер на препейд-оплату.

Что касается лимитов, то эти цифры были выбраны по определенной схеме, снимающей необходимость идентифицировать абонента. В любом банке есть система приватности, и данные ограничения по сумме транзакций позволяют не выходить за ее рамки. Но я не исключаю, что в будущем это изменится, так как сейчас ИВЦ готовит к внедрению технологию Face Recognition, благодаря которой при покупке мобильного номера будут заключаться электронные абонентские договора с использованием электронной подписи, а также будет

задействована система идентификации лиц абонентов. Я считаю, что это очень правильное решение, которое обеспечит контроль фрода и вообще любой нестандартной ситуации. Фактически, будет ликвидирована возможность продажи номера человеку, который не является его реальным владельцем. Соответственно, такая практика может быть внедрена и в наш продукт как уровень приватности абонента, после чего мы сможем пересмотреть существующие лимиты. Но и сейчас мы активно обсуждаем с PASHA Bank любую возможность пойти на встречу абонентам, желающим распоряжаться большими суммами на счету приложения. В любом случае, лимит в 500 манатов для осуществления микроплатежей не такая уж и маленькая сумма, особенно для



Kabinetim ilə ödənişlərin daha asan!

Nömrənin balansı ilə ödəməyə başla



больших инвестиций. В любом случае это будущее любого оператора, но и дополнительные продукты или VAS (Value-Added Service), особенно мобильные финансовые сервисы, тоже являются одной из основных сфер деятельности компании. Наш план на развитие сервиса «Мобильная оплата» составлен на 5 лет, и мы предполагаем, что в течение первого года люди постепенно начнут пользоваться и привыкать к нему. После этого периода, когда мы будем иметь на руках какой-то анализ рынка, начнем стремительно развивать это направление. В ближайшие годы наш продукт даст возможность Azercell стать одной из ведущих компаний рынка в области FinTech.

- А уже сейчас вы можете оценить какую-то динамику?

- Сервис был запущен 8 января и до конца первого месяца 2020 года нам удалось добиться определенных успехов. В среднем на конец января в сутки осуществлялись транзакции на общую сумму в более чем 1000 манатов. За это время к сервису подключилось более 500 уникальных пользователей. Сумма одной транзакции в среднем составляла около 10 манатов, при том что максимальная сумма единовременного платежа равна 50 манатам. Абоненты

тратили деньги в основном на оплату коммунальных услуг, в числе которых преобладали электричество и газ. Учитывая то, что мы нигде особо не рекламировали данное новшество, я считаю, что это очень хороший показатель.

- Почему для реализации проекта были выбраны партнеры в лице PASHA Bank и Информационно-Вычислительного Центра при Министерстве транспорта, связи и высоких технологий Азербайджанской Республики?

- PASHA Bank в данной структуре играет роль финансового партнера, а ИВЦ является агрегатором платежей. Мы рассматривали несколько альтернатив, в том числе платежные порталы и отдельные процессинговые центры, но в итоге пришли к решению подключить наш сервис непосредственно через систему ИВЦ, так как необходимость в процессинге возникла бы, если бы мы работали напрямую с банковскими картами. ИВЦ, благодаря большой сети подключенных сервисов, в нашем случае выполняет схожую функцию. Что касается PASHA Bank, то на сегодняшний день это единственный банк в Азербайджане, который создал структуру работы со всеми процессингами. Вопрос выбора банка-партнера очень серьезно обсуждался. Был осуществлен глубокий анализ финансового рынка страны, который показал, что PASHA Bank является самым доверенным банком у населения. Учитывая эти и другие положительные факторы, а также тот момент, что банк также проявляет заинтересованность в выводе своих услуг в данный сегмент, мы остановили свой выбор на PASHA Bank.

- Планируете ли вы строить сотрудничество с глобальными платежными системами Visa и MasterCard?

- Visa и MasterCard - это дополнительные посредники в цепочке, поэтому обязательно будут играть свою роль в развитии нашего проекта. Я думаю, что мы будем очень тесно сотрудничать, когда в рамках стратегии развития начнем двигаться в направлении международных платежей, оплаты покупок товаров или услуг за границей. Пока же мы не готовы к выходу на международный рынок. Мы будем развивать услугу «Мобильная Оплата» поступательно, предоставляя нашим абонентам грамотные и полезные сервисы, а не стараясь «забить» сервис всем возможным функционалом с первого дня, как это практикуется рядом платежных систем в Азербайджане. Это создает дополнительную нагрузку на продукт, да и самому пользователю становится сложно им пользоваться.

- Вы использовали какой-то зарубежный опыт внедрения подобных продуктов?

- На самом деле наш сервис в определенной степени уникальный, потому что в странах Европы и СНГ подобные проекты задействуют какой-то дополнительный баланс, который используется непосредственно для осуществления подобных платежей. Своеобразный мобильный кошелек, который, как правило, подвязан к определенному банковскому счету. Это создает дополнительные неудобства для абонента, так как ему приходится контролировать сразу два счета, перебрасывать средства с одного на другой и т.д. А в странах Африки и в ряде стран Латинской Америки мобильные операторы могут самостоятельно вести банковскую деятельность, поэтому там складывается иная ситуация со своими минусами и плюсами. Наш же продукт совместил все положительные возможности и лучший опыт этого глобального тренда. Мы сделали это в рамках одного баланса, что удобно в первую очередь для абонентов. А в перспективе, по мере коммерциализации нашего продукта, сможем реализовать в нем те же кэшбэки, бонусы и прочие преимущества.

У нас очень амбициозные планы, и мы будем серьезно разрабатывать это направление, тем более что все возможности для таких действий у Azercell имеются.

«...при правильной стратегии развития этот сервис через 2-3 года станет чуть ли не основным продуктом Azercell»