

За «облаками» будущее

Развивая любое новое направление, всегда имеет смысл внимательно осматриваться по сторонам. Зачем изобретать велосипед, если кто-то уже сделал это за вас и готов дать вам его «на прокат».

ФОТО: «Стек Софт»



Мы поговорили с Дмитрием Волковым, директором по развитию компании «Стек Софт», о новой биллинговой системе и о том, какие выгоды отрасль платных дорог может извлечь из опыта, накопленного в сфере телекоммуникаций.

— Дмитрий, расскажите, в чем заключается принципиальное отличие биллинга компании RUTOLL от аналогичных продуктов?

— Все дело в функциональных возможностях. Биллинг RUTOLL основан на телекоммуникационной платформе Опума. А мир телекоммуникаций, как вы понимаете, значительно богаче по маркетинговым продуктам, способам тарификации, обработки информации, количеству клиентов. По этой причине все возможности, которые предоставляет биллинг RUTOLL, гораздо шире, нежели биллинги, изначально создававшиеся для взимания платы на дорогах.

— Какие задачи он решает? Какие преимущества дает?

— В большинстве случаев взимание платы на дорогах связано с разделением транспортных средств по классам и разделением трафика по времени суток, к примеру. Существующие системы предполагают довольно гибкие инструменты для этих двух критериев. Но при этом они не позволяют, например, организовывать поощрение клиентов. А биллинг RUTOLL дает возможность реализовывать различные программы лояльности. Можно начислять или не начислять абонентскую плату в зависимости от того, пользуется человек транспондером или нет. Можно предлагать пакетные услуги. Например, вы покупаете пакет на 20 поездок в месяц, и каждая из этих поездок будет обходиться вам дешевле, нежели в случае оплаты каждой поездки в отдельности. Те методы, которые используются, в частности, в телекоме, можно с успехом применять и на платных дорогах. Просто об этом пока еще мало кто задумывается.

— В случае заимствования алгоритмов работы из сферы телекоммуникаций потребуется какая-то серьезная адаптация?

— Нет. С точки зрения маркетинга это очень похожие области. И там и там есть потребители, есть какая-то услуга и есть желание стимулировать потребление этой услуги.

Допустим, мы видим, что с двух до трех часов ночи на определенном участке дороги есть явный провал по трафику. Можно убрать там тарифы на этот временной промежуток практически в ноль, стимулируя таким образом проезд большегрузов, которым в принципе все равно, где именно проезжать в это время. Гибкий инструмент управления тарифами позволяет использовать дорогу более эффективно.

— Как началось ваше сотрудничество с компанией RUTOLL?

— Они обратили внимание на наш телекомовский опыт. Опума — достаточно известный бренд на телекоммуникаци-

онном рынке России. Сначала возник пилотный проект, а затем мы начали активно сотрудничать. В результате была разработана система, которая внедрена на трассе М4 «Дон».

— Как вы считаете, можно ли еще что-то улучшить в разработанном продукте?

— Помимо классических схем взимания платы сейчас довольно активно развиваются, например, NFC-коммуникации («коммуникация ближнего поля»), «ближняя бесконтактная связь»).

У всех нас есть мобильные телефоны. В большинстве современных смартфонов интегрированы модули, позволяющие осуществлять эти NFC-коммуникации. В конечном итоге, если телефон уже заменил нам фотоаппарат, записную книжку и компьютер для выхода в Интернет, почему бы ему не стать альтернативным средством оплаты на дорогах. Развитие может пойти именно в эту сторону.

— Какие перспективы развития для этого проекта вы видите?

— Развитие подобных коммерческих систем позволит использовать дорогу с целью взимания платы значительно эффективнее.

Во-первых, вы получаете гораздо более современный коммерческий инструмент, превращающий поездки в деньги. Во-вторых, он позволяет грамотно организовать бизнес-процессы внутри компании, являющейся оператором. И речь не только о взимании платы. Там есть целый пласт процессов, связанных, например, с контролем фрода. По определенным показателям можно понять, что некоторые транзакции являются потенциально мошенническими, в системе могли появиться незаконные дубли электронных средств оплаты. При должном анализе данных все это довольно легко выявляется на третьем уровне.

— Если говорить не о внутренних процессах, а о внешнем контексте: чего ждут пользователи?

— Они хотят получать достойный сервис. Оплата проезда может осуществляться разными средствами. И оператор должен предлагать варианты: кредитная карта, терминал, оплата со счета мобильного телефона, например. Необходима интеграция со всеми этими платежными системами.

Одна из последних современных тенденций связана с ростом количества операций в пространстве Интернета. У пользователя должна быть возможность зайти в личный кабинет, посмотреть статистику, оплатить поездки картой, отправить заявку оператору, чтобы получить отчетные документы, если речь о юридическом лице. Таким образом можно оптимизировать и персонал компании.

— Дмитрий, давайте поговорим о понятии облачного биллинга.

— Опять же, современный мир диктует свои требования, в связи с которыми оператор должен заниматься своим делом — управлением дорогой и взиманием платы за проезд. Все непрофильные функции логично отдать на аутсорсинг тем людям, которые осуществляют их гораздо более профессионально, в том числе функции управления ИТ-инфраструктурой.

Почему бы не использовать услуги опытной компании, предоставляющей биллинг из облака. Использование облачных технологий — это не только сокращение ИТ-затрат на железо, программное обеспечение (ПО) и т.д. Это возможность всегда иметь самое актуальное ПО за счет того, что в облаке оно развивается гораздо быстрее.

ДОСЬЕ

Компания «Стек Софт» — ведущий российский разработчик программных решений для бизнеса. Представлена на рынке под торговой маркой Опума. Входит в десятку крупнейших поставщиков SaaS в России.

ЦИФРЫ И ФАКТЫ

Система впервые внедрена на трассе М4 «Дон» в 2015 году.

Система реализована на платформе Опума xRM, разработанной по принципам «Открытой архитектуры» и являющейся основой комплекса продуктов Опума Billing, BPM и CRM, работающих в более чем 80 телекоммуникационных компаниях, в том числе Ростелеком, Транстелеком, МТТ.

МНЕНИЕ СПЕЦИАЛИСТА

Приблизиться к 100%

Получив опыт взаимодействия с системами коммерческого управления иностранного производства, мы выявили ряд нюансов, которые требуют усовершенствования. Специалисты компании RUTOLL сосредоточили свое внимание на возможности упростить процесс распространения электронных средств оплаты и внедрить онлайн-биллинг.

В настоящий момент, чтобы получить транспондер, необходимо ехать в офис продаж и инициализировать его. Таким образом он описывается в базе. Мы видим развитие системы в упрощении данной процедуры и в свободном распространении электронных средств оплаты через розничную сеть.

Онлайн-биллинг позволяет вести работу со счетами клиента в онлайн-режиме. Если водитель пополнил счет электронного средства оплаты, зачисление денег происходит моментально и он может сразу же воспользоваться платной дорогой. Кроме всего прочего, онлайн-биллинг дает возможность предоплаты проезда, оплаты с помощью мобильного телефона, смс-сообщений, моментального получения информации о списании средств с лицевого счета и т.д.

Мы использовали биллинговую платформу, которая отлично зарекомендовала себя в области телекома, и адаптировали ее к требованиям платных дорог. Стоит отметить, что специалисты RUTOLL подошли к этому процессу очень ответственно, постарались сделать систему коммерческого управления удобной для всех: и для пользователей электронных средств оплаты, и для операторов, у которых теперь есть упрощенные алгоритмы работы с персоналом, финансового контроля и разбора ошибок.

Кроме этого, у оператора есть возможность самостоятельно отрегулировать собственные бизнес-процессы в нашей системе в зависимости от возникающих потребностей без привлечения специалистов.

Мы следим за тем, что происходит в мире, и стараемся быть впереди. Во всяком случае, в отечественной отрасли. Если говорить о российском рынке, наша биллинговая платформа предоставляет уникальные возможности.

Иван ПЛОТНИКОВ,
генеральный директор компании RUTOLL

СПРАВКА

Если говорить о системе взимания платы в целом, она состоит из трех уровней. Есть уровень полосы — то программное обеспечение, которое работает непосредственно на ней. Дальше идет уровень пункта взимания платы, куда стекается определенная информация со всех полос, и, собственно, третий уровень — это уровень коммерческого управления дорогой в целом. Именно здесь расположены серверы всей системы, центральная база данных, в которую стекается вся информация, где она хранится в течение того срока исковой давности, которого требует законодательство.

Сотрудники компании оператора и концессионера работают непосредственно с системой с третьего уровня. Это вершина пирамиды, которую представляет собой вся система взимания платы.