

информационные технологии



«Нельзя делать вид, что в глобальной экономике все замечательно»

В период пандемии спрос на информтехнологии не только не упал, а, напротив, возрос. Но денег на рынке стало меньше — от долгосрочных проектов заказчики перешли к быстрым небольшим внедрениям, решающим текущие задачи. Востребованными стали продукты, дающие быстрый экономический эффект. О новой стратегии и об отраслевых особенностях применения цифровых решений, а также о том, почему, несмотря на сложнейший год, компания смотрит в будущее с оптимизмом, рассказал гендиректор SAP СНГ **Андрей Филатов**.

— интервью —

— Главной темой 2020 года стала пандемия. Насколько сильно она повлияла на внутренние и внешние процессы SAP?

— Нам было несложно перейти на удаленный режим — сотрудники просто остались с ноутбуками дома. Все системы и раньше были настроены на удаленную работу, проблем не было. Но у нас тоже есть свой документооборот: письма, контракты, которые должны быть согласованы, подписаны, проштампованы, зарегистрированы. В России это серьезный вопрос — огромная часть документооборота в принципе возможна только в бумажном виде. Вот это точно потребовало перестройки.

Вторая часть истории — взаимодействие с клиентами. Они довольно быстро адаптировались к удаленной работе, и мы стали много общаться в сервисах видеоконференций. Получилось достаточно эффективно проводить встречи, совещания, демонстрации продуктов, организовывать общеные технических команд. И даже внедрения наши консультанты завершали уже в удаленном режиме. Проекты в аэропорту Пулково, в «Ленте», у заказчиков из стран СНГ были завершены удаленно.

Если говорить об изменениях на глобальном уровне, то руководство серьезно отнеслось к ситуации. SAP немало сделала для помощи в борьбе с COVID-19. Например, в Германии было разработано приложение для быстрого возврата граждан, оказавшихся в других странах из-за локдауна. Этот инструмент позволил вернуть на родину более 300 тыс. человек.

У нас есть глобальные гайдлайны от руководства по поводу пандемии. Но в целом региональным офисам передали большие полномочия по принятию решений. Я считаю, что это правильно: нельзя одни и те же подходы применять во всем мире — ситуация везде разная.

— Последний квартальный отчет глобальной SAP не обрадовал инвесторов,

на следующий год прогноз пересмотрен в сторону снижения выручки. В России тенденции совпадают с общемировыми или есть отличия?

— Отличия есть. В России все очень натренированы кризисами. Это дало нам некую устойчивость. Российский бизнес быстрее реагирует, схлопывается в самом начале, усиливая кризисный эффект. Но как только суть кризиса и явлений, им вызванных, становится понятной, экономика быстрее раскручивается, бизнес быстрее возвращается в строй.

В первом полугодии мы увидели замедление по классическим направлениям, например продажа лицензий по модели on-premise. Зато резко выросли облака. А третий квартал оказался для российского SAP более успешным по сравнению с первым полугодием. Мы наверстали существенную часть отставания от своих планов.

Сейчас ограничения снова усилились. И, конечно, у нас есть опасения, что бюджеты на 2021 год будут сокращены, потому что кризис серьезнейшим образом влияет на экономику — это очевидно. Если какой-то сегмент проседает, дальше происходит эффект домино: влияние так или иначе ощущают все отрасли экономики. И мы тоже.

— В чем конкретно для SAP проявляется это влияние?

— С одной стороны, SAP — IT-компания, и она не так сильно страдает от кризиса. Но, с другой стороны, мы зависим от тех финансовых возможностей, которые есть у наших заказчиков. И если денег на рынке становится меньше, нам сложнее сохранять объемы. Спрос на наши технологии остается высоким, но он существенно сместился в сторону утилитарных решений, которые можно быстро развернуть и получить быстрый экономический эффект.

Наверное, нет ничего удивительного в том, что руководство SAP, оценив эту ситуацию, честно сообщило рынку о корректировке прогноза на этот год и до середи-



ФИЛАТОВ АНДРЕЙ

ны следующего года. Мне кажется, это правильно — рассказать об ожиданиях компании, нельзя делать вид, что ничего не изменилось.

— Продажи в B2B во многом строятся на персональных контактах — пришлось ли вам перестраивать процессы взаимодействия с заказчиками?

— У нас очень разные заказчики и ситуации с продажами тоже разные. Иногда клиент должен сообщить нам критически важную, конфиденциальную для бизнеса информацию. Это вносит свои ограничения: некоторые темы нельзя обсуждать в онлайн в силу его специфики. Так что с некоторыми заказчиками, конечно, приходится встречаться офлайн, учитывая все меры безопасности, но все-таки встречаться. И это позволяет сказать, что полностью офлайн из нашей работы не уйдет. Но таких заказчиков, наверное, не больше 10%. С остальными вполне можно работать в онлайн.

— Глобально стратегия компании изменилась?

— Основной момент: компания не собирается проводить никаких сокращений, потому что люди — это наш основной актив, мы ими дорожим. При этом SAP занялась перестройкой: с нового года мы запускаем новую Go-to-market стратегию. Компания будет больше фокусироваться на новых сегментах рынка, на тех клиентах, с которыми мы пока не работали, на тех продуктах, которые пока не так распространены, как наши традиционные решения. Что касается продуктовой части, руководство объявило, что мы не будем настолько агрессивны, как раньше, скупать компании на рын-

ке. Будем концентрироваться на том, что уже есть. Мы купили достаточно много решений. Соответственно, сейчас есть задача повысить взаимодействие, интеграцию их между собой.

— Вы упомянули, что в новой стратегии предполагается работа с сегментами и клиентами, с которыми вы еще не работали. Кто эти клиенты?

— В России мы оцениваем потенциальную аудиторию наших клиентов примерно в 19,6 тыс. компаний. Сейчас у нас чуть более 1,8 тыс. клиентов. Каждый квартал у нас появляется 15–20 новых клиентов — даже в этом кризисном году этот показатель сохранился. И подавляющее большинство новых клиентов приходят из сегмента среднего бизнеса. Есть миф, что SAP — это дорогие решения для крупных компаний. Это действительно миф, и самое быстрорастущее направление сейчас — SMB.

— Есть ощущение, что большую активность в цифровизации сейчас проявляют ритейл — это так?

— Ритейл всегда был очень динамичным сектором. У компаний в этом сегменте очень высокая конкуренция, достаточно низкая маржинальность, они вынуждены быть очень эффективными, чтобы жить, развиваться и расти. В этом году у нас есть примеры очень крупных проектов в больших сетях, в частности «Магнит». Это самый крупный трансформационный проект в российском ритейле за всю историю. Больше 20 тыс. магазинов, больше 300 тыс. сотрудников — это интересный в мировом масштабе проект.

Кроме того, у нас есть флагманский клиент — компания «Фаберлик», уникальная в своем роде. В этом году она перешла на нашу систему электронной коммерции и маркетинга. Это пример, когда компания активизировалась и попыталась извлечь максимум выгоды из ситуации и максимально сократить издержки за счет повышения эффективности. Среди ритейлеров поменьше интерес к нашим решениям тоже растет.

— В каких еще отраслях цифровизация ускорилась за последний год?

— Традиционно IT сильны в банках — много лет они несли имидж передовых инновационных институтов. Но в последние несколько лет, на мой взгляд, пальма первенства перешла к металлургам. Может, кто-то с этим не согласится, но, по моему мнению, металлургические компании сейчас пионеры технологий: там уже вовсю работает искусственный интеллект, который помогает планировать цепочки поставок и планы производства. Экономический эффект колоссальный.

— Это напоминает концепцию «Интеллектуального предприятия». Много ли

компаний и производств в России приходят к ней и в чем проявляется «интеллектуальность»?

— «Интеллектуальность» — это не набор продуктов и решений. Нельзя сказать, что это предприятие интеллектуальное, а вот это — нет, основываясь только на том, какие системы они используют. Интеллектуальность — вещь наживная.

Речь не об автоматизации отдельных элементов, хотя и без этого не обойтись, и это само по себе может дать хороший экономический эффект. Например, на одном из металлургических предприятий используется система машинного зрения вместе с ИИ-технологиями в процессе сортировки руды перед попаданием в доменную печь. Это существенно повышает скорость и качество производства. Другой пример: в «Уралхиме» в производственном процессе есть аналитическая система, управляющая барабаном грануляции. Там тоже применяется система машинного зрения и машинного обучения. Перед внедрением мы проводили пилот — результат впечатляющий.

Таких примеров очень много: сначала применяется одна инновация, которая помогает улучшить один процесс. А дальше предприятие переходит к автоматизации всех процессов, делает это обдуманно и последовательно. Всего сейчас у нас около 90 проектов, которые имеют все признаки реализации концепции «интеллектуального предприятия».

— Есть ли какие-то позитивные подвижки для IT-отрасли, которые так или иначе связаны с пандемией?

— Есть даже мем: «Что подтолкнуло ваше предприятие к цифровизации? Гендиректор, финансовый директор и COVID-19». Пандемия действительно дала колоссальный толчок. Те компании, которые планировали проекты цифровизации в течение пяти-десяти лет, стали их реализовывать прямо сейчас. Если у предприятий не было онлайна — он появился. Люди к этому быстро адаптировались: от доставки продуктов и покупок в интернете до взаимодействия между бизнесами.

— Ваш главный бизнес-вывод по итогам 2020 года?

— Я в очередной раз убедился в том, что, если в компании правильно построены процессы, работает сильная команда и хороший менеджмент — она справится с любым кризисом. И я с оптимизмом смотрю на развитие рынка. Следующий год, скорее всего, будет не очень простым. Компаниям потребуются время, чтобы оправиться после тяжелого кризиса. Но я уверен, что мы преодолеем все последствия.

Интервью взяла Марина Эфендиева

Рубль превращается в цифру

— финансовые инновации —

Там указывают, что в условиях как структурного профицита, так и структурного дефицита ликвидности Банк России за счет своих операций по управлению ликвидностью способен обеспечить ставки денежного рынка вблизи ключевой. В случае возникновения структурного дефицита часть потребности банков в фондировании будет удовлетворяться за счет регулярных операций репо.

Кроме того, в ЦБ отмечают, что изменение структурного баланса ликвидности должно по возможности происходить плавно, чтобы банковская система в целом и отдельные банки могли к нему адаптироваться. Соответственно, внедрение цифрового рубля, если решение о его внедрении будет принято, будет происходить постепенно. При этом в ЦБ уверены, что переток клиентских средств в цифровой рубль с банковских счетов затронет только текущие счета. Поскольку на счета с цифровыми рублями не будут начисляться проценты, население вряд ли будет отдавать им предпочтение в сравнении с банковскими вкладами, отметили в Банке России. В ЦБ также не исключают, что для кредитующихся в банке «может быть обязательство поддерживать оборот/остаток в банке, что также может ограничить перераспределение денежных средств».

Цифровой рубль может дать даже некий вектор развития для финансового рынка. По мнению старшего менеджера департамента управления рисками Deloitte Дениса Гаврилина, внедрение цифрового рубля должно поспособствовать выходу на рынок новых компаний и продуктов, основной задачей которых будет обеспечение клиентов удобным средством управления своими денежными средствами в разном виде (цифровом и наличном) и на счетах в разных организациях без необходимости наличия банковских лицензий, развитие конкуренции на рынке финансовых услуг. В Банке России также уверены, что это будет стиму-

лировать кредитные организации развивать дополнительные клиентские сервисы и, возможно, предлагать более привлекательные условия по размещению средств. Так что клиенты банков от этого должны выиграть.

Большой брат следит за тобой

Еще один серьезный минус, на который указывали и эксперты Deutsche Bank, — деанонимизация платежей. С одной стороны, она несет плюсы для государства и проведения отдельных операций юридических и физических лиц. По словам Дениса Гаврилина, упрощение

процедуры идентификации клиентов может сильно облегчить межстрановые расчеты и даст большую прозрачность средств для регулятора. Если такие процедуры будут более щадящими для переводов в цифровых валютах, это может принести существенный вклад в удобство и стоимость межстрановых расчетов.

Однако будет ли готово население к полной прозрачности своих расчетов — вопрос. Далеко не всем понравится, когда их платежи перестанут быть анонимными и конфиденциальными, размышляет Тимур Аитов. Причем речь вовсе не обязательно о незаконных операциях

или сделок. Кто-то не захочет, чтобы его фамилия была рядом с покупками товара из секс-шопа, кто-то не хотел бы публичности в отношении перевода средств одному ребенку в обход другого, у третьего есть любимая женщина помимо жены и т. д. «Теоретически переход на токены может обеспечить высокую анонимность платежей, но есть сомнения, что это будет сделано, особенно в отношении мелких транзакций — ЦБ захочет узнать все о том, что происходило с токенами до обмена между двумя держателями «цифровых» жетонов», — уверен эксперт.

Впрочем, по словам Ивана Зимина, вряд ли деанонимизация станет проблемой: за последние пять лет доля безналичных розничных платежей выросла с 39% до 70%. Это говорит о том, что удобство расчетов для граждан важнее, чем их анонимность. Несмотря на то что в инфраструктуре цифрового рубля также не предполагается анонимности расчетов, она будет гарантировать их конфиденциальность для пользователей. «Так, в тех моделях, которые мы сейчас рассматриваем, у человека есть возможность не раскрывать данные о своих транзакциях кредитным и иным финансовым организациям, что позволяет обеспечить конфиденциальность», — указывает он. — Анонимность в любом случае будет неполной, в отличие от тех же наличных денег, аналогом которых цифровой рубль и является. «Цифровой рубль будет выпускаться и обращаться на платформе ЦБ. У каждого цифрового рубля будет свой уникальный код, что даст возможность проследить его жизненный путь. Это, например, позволит государству проверить, что средства, выделяемые в рамках госконтрактов, программ или субсидий, не расходуются на иные цели», — говорит Иван Зимин.

Риски новой технологии

Наконец, эксперты указывают на возможные IT-риски. «Цифровой рубль — огромный многолетний проект, в котором будут участвовать как сам Центробанк, так и многочисленные технические провайдеры.

Он будет сопряжен с огромными затратами и будет иметь риски неудачных технологических решений. На них сам ЦБ может споткнуться, причем тогда, когда переделывать принятые решения будет поздно», — отмечает Тимур Аитов.

Актуальным остается и вопрос импортозамещения. «Не думаю, что вся техническая реализация может быть сделана только на базе отечественных IT-продуктов и решений, что может вызвать отдельные сложности», — рассуждает он. Использовать же иностранный софт и оборудование для эмиссии цифрового рубля будет нельзя, так как на объектах критической инфраструктуры «должно быть все российское». Впрочем, вопрос о сроках перехода на отечественное ПО активно обсуждается, но очевидно, что рано или поздно он встанет и в связи с воплощением в жизнь идеи цифрового рубля.

Кроме того, если ЦБ решит делать цифровой рубль на блокчейне, то в этом случае эксперты видят определенные риски со стороны информа-

ционной безопасности (см. колонку Дмитрия Кузнецова из Positive Technologies).

Пока вопрос технической реализации проекта открыт. «Еще два года назад все были уверены, что для цифрового рубля будет использована именно технология блокчейн», — указывает Виктор Достов. — Сейчас же бытует мнение, что все может быть реализовано и с использованием иной технологии. Например, централизованных серверов — почему бы и нет? Ипотетически возможно, что для расчетов в цифровых рублях будет задействована система быстрых платежей и НСПК активно включится в разработку. Однако тут опять могут быть разные варианты, и все будет зависеть от выбранной технологии — пока в НСПК блокчейн не используется.

Возможно, именно из-за недостаточной яности с выбором технологии ЦБ пока не готов отвечать на вопросы информбезопасности расчетов цифровыми деньгами в будущем.

Олеся Ошанина

«РУССКИЙ БЛОКЧЕЙН» В КАМБОДЖЕ

В конце октября Центральный банк Камбоджи официально запустил государственную цифровую валюту Bakong. Bakong поддерживает транзакции с долларом и камбоджийском риелом. Граждане Камбоджи могут обмениваться цифровой валютой с помощью мобильных приложений на смартфонах. Особенно это важно для страны, где доступ к банковским услугам имеют далеко не все жители (около 22%), а вот сотовая связь и смартфоны есть даже в самых отдаленных уголках страны.

Камбоджийская цифровая валюта работает на блокчейне по технологии, которую разработала для страны компания Soramitsu, резидент особой экономической зоны «Иннополис» (Татарстан). На официальном сайте Soramitsu Bakong названа единственной интегрированной платформой системы в Камбодже, представляющей неограниченные возможности: электронные кошельки, мобильные платежи, онлайн-банкинг и т. д. По сути же, это мобильное приложение, похожее на банковское, где люди могут увидеть историю своих операций, мгновенно перевести средства по номеру телефона или же по QR-коду, вывести средства на счет в банке. Для кредитных организаций страны это система мгновенных межбанковских переводов, а также возможность отслеживать транзакции своих клиентов.

ПОД БАГАМСКИМ СОЛНЦЕМ

Цифровая валюта Багамских Островов интересна тем, что эта первая цифровая валюта, запущенная на государственном уровне. Курс Sand Dollar привязан к багамскому доллару, который, в свою очередь, привязан к американскому. Расчеты цифровыми деньгами тут идут через электронные кошельки в смартфонах. А смартфоны есть у 90% жителей архипелага.

С Sand Dollar работают один коммерческий банк, три поставщика платежных услуг и четыре системы денежных переводов. Валюту принимают в любом торговом центре, анонимность пользователей цифровых денег не предусмотрена. Регулятор планирует выпускать новые токены по мере роста спроса и параллельно выводить из оборота наличные доллары для сохранения баланса на рынке. Пилот по запуску валюты начался в декабре 2019 года.