



ОЛЬГА ДЕРЯГИНА,
РЕДАКТОР BUSINESS GUIDE
«ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ»

ЦИФРОВАЯ ЗАВИСИМОСТЬ

Пандемия ускорила цифровизацию всех сфер жизни и бизнеса. Чтобы адаптироваться к новой реальности в условиях вынужденных ограничений, людям и компаниям пришлось оперативно перестраивать привычный уклад, осваивать электронные сервисы и продукты. В мой повседневный обиход цифровые приложения начали входить до «ковида», в 2020 году они прочно обосновались в нем. В личном топ-листе отмечу платформы для видео- и аудио-конференц-связи, а также соцсети и мессенджеры, которые использую для профессиональных коммуникаций. Редакционную удаленку я практикую не первый год, а вот опыта дистанционного общения со студентами до введения режима самоизоляции не имела. Это оказался настоящий вызов, прежде всего с точки зрения установления контакта и получения обратной связи по ту сторону монитора.

Довольно сложно дался перевод на дистанционное обучение собственных детей, особенно младшего сына — первоклассника. Фактически вся нагрузка по освоению нового материала и выполнению домашнего задания легла на семью. Со старшим сыном-семиклассником было проще: он умело пользовался цифровым инструментарием и спокойно воспринимал онлайн-уроки. Хотя к завершению учебного года и у него накопилась усталость от такого формата. Задачу родительского контроля за успеваемостью детей облегчило то, что для выкладывания заданий и выставления оценок большинство педагогов используют Электронную пермскую образовательную систему.

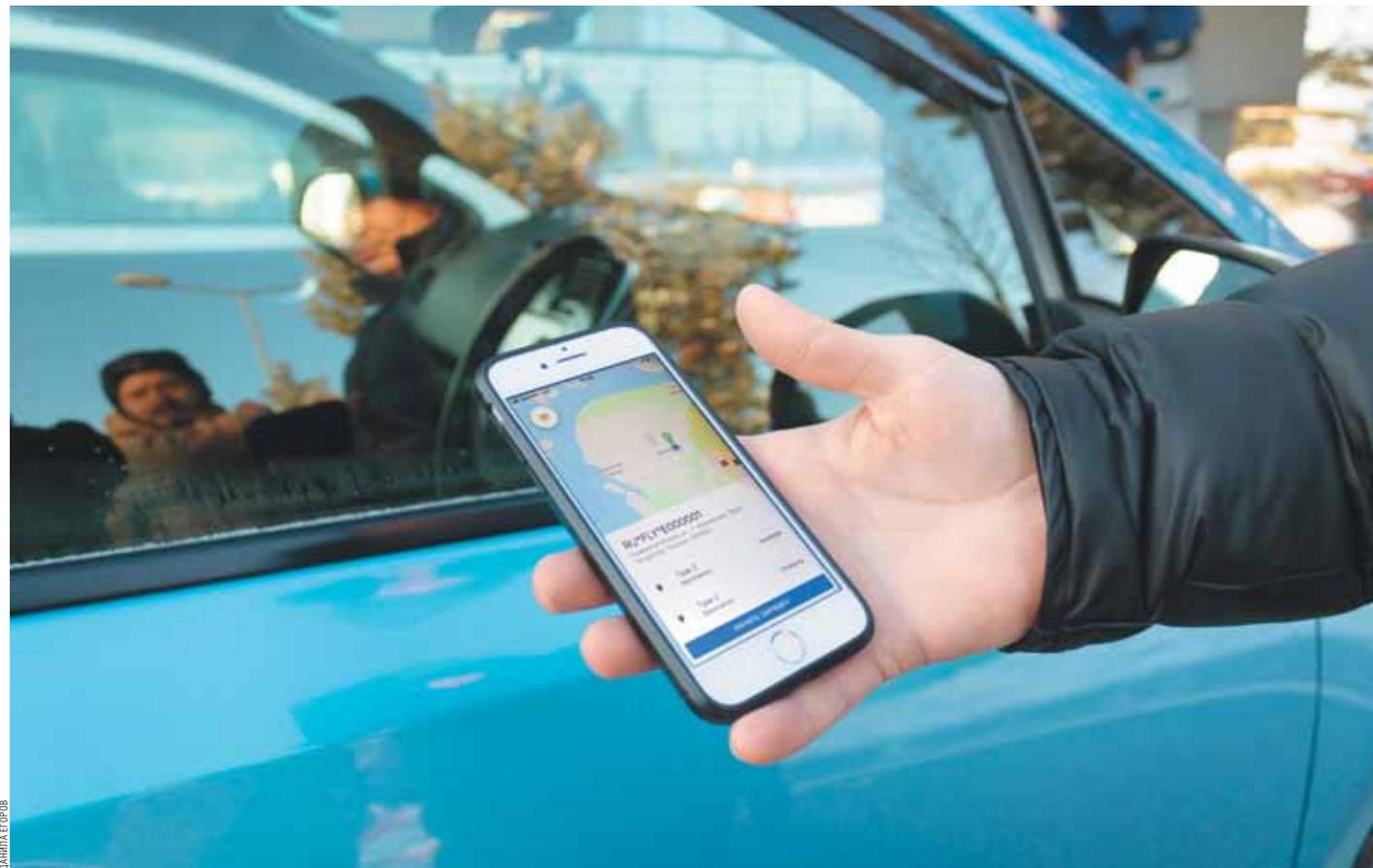
Чтобы минимизировать общение с госучреждениями, я давно подключилась к portalу «Госуслуги» и в «ковидное» время стала пользоваться им еще чаще. То же самое могу сказать об использовании мобильных приложений финансовых организаций.

Что изменилось в период самоизоляции, так это моя потребительская модель поведения. Теперь традиционному шопингу я предпочитаю онлайн-покупки. Среди моих фаворитов — «Озон» и «Лабиринт».

Вероятно, даже после снятия всех карантинных мер многие цифровые привычки останутся с нами.

КОРОЛИ IT-РЫНКА

доля информационно-коммуникационных технологий в экономике пермского края составляет лишь 2%, при этом они востребованы во многих отраслях. уходящий год стал для региональных IT-компаний особо урожайным на идеи: на рынок было выведено сразу несколько актуальных продуктов. практически все новинки родились в результате эпидемического «цунами», но имеют перспективы и для развития в мирной жизни. ТАТЬЯНА ВЛАСЕНКО



ДАНИЛА ЕГОРОВ

НОВОЕ ПРИЛОЖЕНИЕ SKASSA START ДАЕТ САМОЗАНЯТЫМ ВОЗМОЖНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАТЬ ДЛЯ БЕЗНАЛИЧНЫХ ПЛАТЕЖЕЙ СВОЙ СМАРТФОН

ВСЕ В КАССУ В этом году финтехкомпания Skassa вывела на рынок приложение для самозанятых и микробизнеса (Skassa Start), предназначенное для приема безналичных платежей с мгновенным подключением и без необходимости открытия расчетного счета в банке. Реализация проекта рассчитана на два года, привлеченные средства планируется направить на оптимизацию приложений для Android и iOS, расширение аудитории в России, анализ рынка для запуска приложения в странах СНГ и Европы.

Разработчики пояснили: рост дистанционных и безналичных платежей идет как в крупном, так и в малом бизнесе. Но если первый использует

банковские и собственные продукты, то для микробизнеса и самозанятых такой возможности зачастую нет. Например, самозанятому почти нереально получить у банка POS-терминал, чтобы принимать оплату по картам. Skassa Start дает ему возможность использовать для этого свой смартфон, причем почти мгновенно: не нужно посещать офис разработчика, приложение может по желанию клиента сразу регистрировать его доход для ФНС. В компании подчеркивают, что защита безналичных платежей обеспечивается по высокому уровню безопасности международного стандарта PCI DSS (Payment Card Industry Data Security Standard).

«Пандемия ускорила разработку Skassa Start из-за растущего спроса на подобные решения со стороны потребителей. В ближайшие годы количество потенциальных клиентов таких сервисов в России может вырасти до 15–25 млн человек», — характеризует потенциал коммерциализации проекта директор по стратегии платежного сервиса Skassa Арсений Павлов. По его данным, прямые вложения в НИОКР проекта Skassa Start составили 10 млн руб. (до стадии MVP). Это не считая неотделимых вложений в создание всей платежной инфраструктуры, которую финтехкомпания формирует для своих основных направлений уже больше 14 лет. Инвестиции в проект Skassa Start оцениваются в 1,5 млрд руб. →

**В ПЕРИОД ПАНДЕМИИ БЫЛО ВАЖНО
НАЙТИ РЕШЕНИЕ ПО СНИЖЕНИЮ
РИСКОВ РАСПРОСТРАНЕНИЯ ВИРУСОВ**

