

«СНЯТЬ С УЧАСТНИКОВ ЗАКУПОК НАГРУЗКУ ПО ИСПОЛНЕНИЮ ЗАКОНА И ПОВЫСИТЬ ЭФФЕКТИВНОСТЬ»

ГЕНДИРЕКТОР «СБЕР А» (АО «СБЕРБАНК-АСТ») НИКОЛАЙ АНДРЕЕВ О ЦИФРОВОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ БИЗНЕСА

Сфера госзаказа благодаря существующей инфраструктуре во многом оказалась готова к ограничениям пандемии COVID-19, однако потребовала от бизнеса донастройки процессов и обозначила их переход к цифровой трансформации. О том, как внедрять цифровые сервисы, востребованные и регулятором, и участниками закупок, и при этом сократить собственные издержки, рассказал в интервью «Деньгам» гендиректор «Сбер А» Николай Андреев.



Пандемия коронавируса ускорила цифровизацию государства и потребовала ответной оцифровки бизнеса. Потребовалось ли вам внедрить новые цифровые сервисы в ответ на вызовы COVID-19?

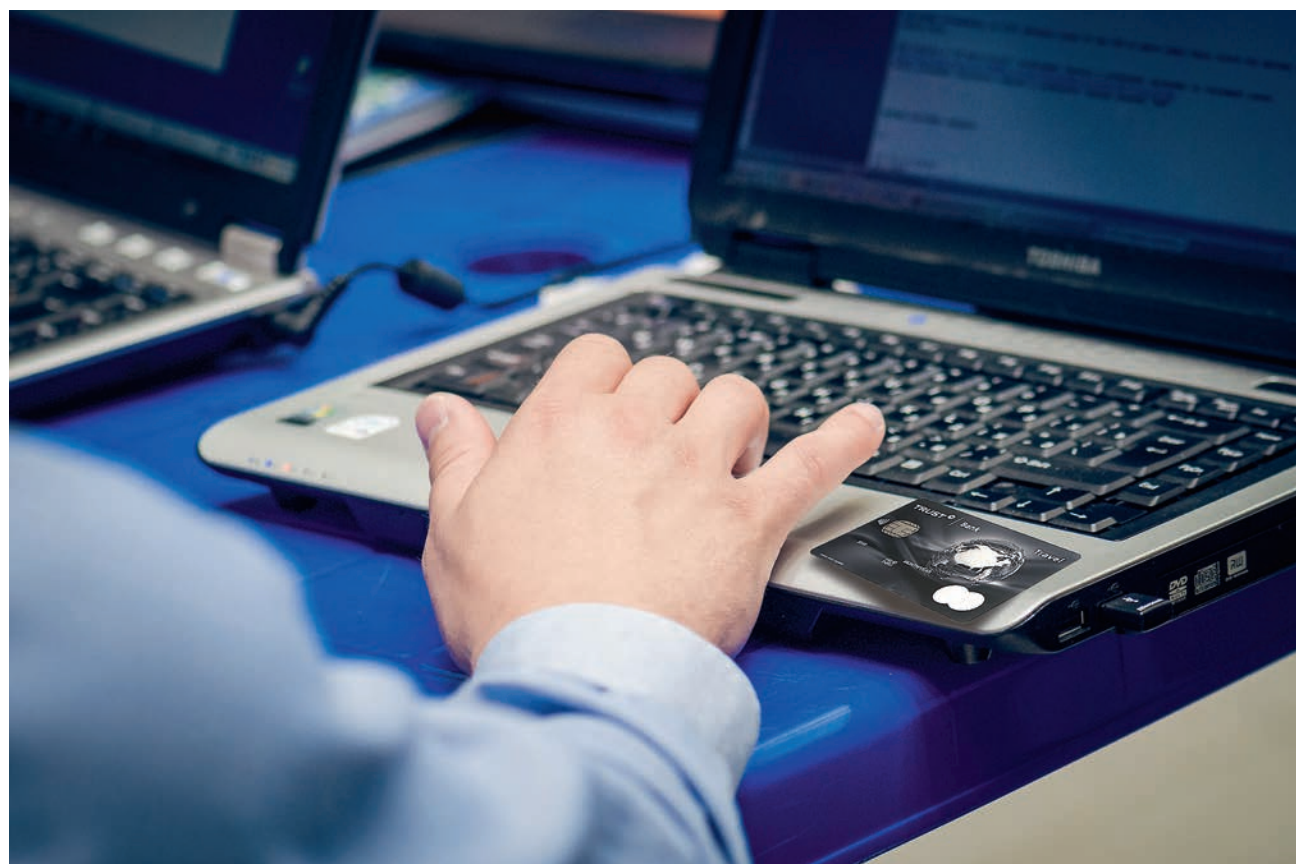
— Пандемия COVID-19 привносит в жизнь людей существенные изменения. Ситуация с коронавирусом привела к разобщению людей, и применять в работе привычные инструменты стало невозможно. Хотя мы не отказались от стратегических целей, в первую очередь нам пришлось отреагировать на сбой в привычных процессах. Пандемия потребовала перевода сотрудников на удаленную работу, сопряженную с рисками нарушения информационной безопасности. В результате за несколько недель нам удалось изолировать от внешних воздействий каналы, по которым работают сотрудники на удаленке.

ТЕКСТ **Диана Галиева**
ФОТО **Олег Харсеев,**
Игорь Иванко

Мы постарались максимально упростить взаимодействие участников контрактной системы, перевода его в цифровой формат, и обновили программный комплекс для закупок по 44-ФЗ (закон о контрактной системе. — «Деньги»). В частности, мы перевели в дистанционный формат наш сервис по перевыпуску электронной цифровой подписи, а также организовали дистанционное заседание и голосование членов комиссий с возможностью подписания протоколов электронной подписью. Площадка «Сбер А» запустила программу по автоматическому сбору информации из внешних реестров — реестра недобросовестных поставщиков (РНП) и субъектов малого и среднего предпринимательства (МСП). Кроме того, на базе технологии machine learning мы запустили инструмент по поиску поставщиков. Тест-система анализирует участие контрагента в закупках с учетом предмета, стоимости таких закупок, в каком регионе они проводились и на основе полученных данных формирует для заказчиков список потенциальных контрагентов для приглашения к участию в процедуре закупок.

В целом же пандемия стала дополнительным стимулом для усовершенствования цифровой трансформации в нашей деятельности и потребовала от нас пересмотра подхода к работе. Для максимальной эффективности и скорости проведения цифровой трансформации использовался внедренный agile. Активно создавались команды из специалистов различных подразделений и на основе аналитики определялись лучшие стратегии развития закупочной деятельности для заказчиков. Для нас это отличная возможность оптимизировать наши ресурсы, повысить эффективность разработок и скорость их внедрения в промышленную эксплуатацию.

— Правительство в ответ на пандемию скорректировало закупочные процессы: речь идет, например, о послаблениях для малого бизнеса. Запланированы масштабные поправки в закон о госзакупках. Как вы адаптируетесь к изменениям?



ОЛЕГ ХАРСЕЕВ