



Экосистема как основа цифровой трансформации

Сбер последние несколько лет выстраивает свою экосистему финансовых и нефинансовых сервисов, чтобы оказывать клиентам самые востребованные услуги в различных областях, включая медицину, телекоммуникации, образование, электронную коммерцию и многие другие.

Но быть современной успешной компанией без IT-решений невозможно.

О том, насколько важны инфокоммуникационные технологии для человека двадцать первого века и какое влияние могут оказать сети последнего поколения на развитие бизнеса в целом и банковской сферы, в частности, поделился Иван Синчило, управляющий директор — начальник управления по работе с клиентами телекоммуникаций и медиабизнеса Сбербанка.

ВС: Какие сервисы инфокоммуникационных технологий уже реализованы в Сбере на сегодняшний день?

И.С.: Мы активно развиваем направления, связанные с облачными технологиями, применением технологий Интернета вещей (IoT), внедрением решений на основе искусственного интеллекта. Думаю, многим известно, что Сбер выступает соучредителем Альянса в сфере искусственного интеллекта, в котором также принимают участие крупнейшие российские компании. Мы обладаем собственной телематической платформой для автотранспорта и развиваем платформу промышленного Интернета вещей для цифровизации активов и бизнес-процессов клиентов на базе решений компании экосистемы СберТелеком.

Говоря об облачных продуктах другой компании нашей экосистемы — SberCloud, хотел бы отметить их надежность и соблюдение в работе с персональными данными принципов и правил, предусмотренных 152-ФЗ. На платформе SberCloud.Advanced реализовано более 50 интегрированных между собой инфраструктурных и платформенных облачных сервисов (IaaS/PaaS), а для решения задач в области искусственного интеллекта создан самый мощный в России суперкомпьютер Christofari и облачная платформа ML Space.

Таким образом облачные продукты SberCloud могут стать основой цифровой трансформации современных компаний в любой отрасли экономики. И это только часть реализо-

ванных сервисов в экосистеме Сбера.

ВС: Чем руководствуется компания при выборе той или иной технологии?

И.С.: Реальный сектор не покупает технологии ради самоцели цифровой трансформации. Для него это — возможностькратно улучшить качество своего продукта, производительность и, как следствие, — конкурентоспособность.

ВС: Какие цифровые продукты будут наиболее востребованы в будущем и какие решения можно использовать для роста бизнеса?

И.С.: Полагаю, что большинству компаний не стоит фокусироваться на базовой инфраструктуре (ЦОДы, услуги colocation и т. п.), а следует обратить внимание на продукты, не требующие больших инвестиций. Ведь чем больше CAPEX, тем больше необходимость в дополнительной инфраструктуре, а это под силу только крупным компаниям, зачастую при поддержке государства.

ВС: Какой должна быть поддержка государства в данной сфере?

И.С.: Регулирование рынка и прямая финансовая поддержка — это, безусловно, важная функция государства в IT-отрасли. При этом государство пока не фокусируется на создании и стимулировании развития новых рынков. В нашей стране

есть большой резерв — это система государственных и образовательных учреждений всех уровней, у которых в потенциале — гигантский спрос на IT-решения и услуги. При правильном структурировании подобных проектов деньги из бюджета практически не понадобятся. Другой ключевой фокус — использование различных мер господдержки для экспортно ориентированных решений, нацеленных на большой международный рынок.

Российский рынок мал, и настоящему качественному продукту можно создать только в конкуренции за место на мировом рынке (и в России, как известно, существуют IT-компании с широкой международной экспертизой). Однако стоит понимать, что эти меры поддержки не призваны решать все проблемы компании, их задача — помочь продукту выйти, например, в точку безубыточности: когда “обкатка” и развертывание продукта происходят на домашнем рынке при местной поддержке.

ВС: Как Вы относитесь к проблеме импортозамещения в IT-отрасли и в банковской сфере?

И.С.: В соответствии с нормативами развертывания сетей 5G в России данный стандарт должен строиться полностью на отечественном оборудовании. При этом с точки зрения развития бизнеса монополия, наверное, не самый удачный вариант. В России самые распространенные частоты, под которые “заточены” все 5G устройства (3,4 — 3,8 ГГц), заняты

под государственные нужды, и операторам их не отдают. Делать в таких условиях прогнозы сложно. Но, например, создание нормативной базы по постепенной локализации производства оборудования в России по аналогии с автомобилестроением, возможно, позволит прийти к определенному решению. И здесь потенциал и заинтересованность банка в финансировании отечественных предприятий очевидны.

ВС: В 2019 — 2020 гг. в РФ было запущено несколько “пилотных” полигонов для испытаний сетей пятого поколения. Как Вы считаете, рано ли говорить о массовом развертывании в России 5G?

И.С.: Последние два года сети 5G успешно тестируются в Европе, США, Китае и Южной Корее.

нужны, например, междугородные-международные звонки, SMS-переписка, падает и обычный голосовой трафик.

В условиях жесткой конкуренции сети связи нового поколения — это потенциальная “золотая жила” для операторов. Вся индустрия Интернета вещей — от автопилотов, “умных” городов до индустриального Интернета вещей — завязана на 5G. Нынешние сети не могут предоставить достаточную стабильность, например, сложно обеспечить повсеместное покрытие с бесшовным переходом из одной сети Wi-Fi в другую. Поэтому 5G — это история не столько про абонентов, сколько про всю индустрию в целом, про технологическое развитие страны и инфраструктуры. Невозможно построить настоящему “умный” город на сетях, которые функционируют сейчас.

производители и ритейл смогли убедить людей, что им эти гаджеты необходимы.

В развитии сетей 5G заинтересованы и производители смартфонов: сетей 5G еще нет, а девайсы уже есть. Если человек купит последний iPhone с функцией 5G, а у его оператора такой связи еще нет, это будет большой минус для оператора. Реальных массовых бизнес-кейсов у нас “на столе” еще нет. Есть извечный вопрос: что должно появиться быстрее — 5G сеть или спрос (яйцо или курица)?! Я думаю, что все-таки сначала сеть.

А продвижением новой связи займутся производители автомобилей, электротехники и “умных” домов. Сейчас потребителю не объяснили, зачем ему это нужно, но обязательно объяснят. Так работает рынок.

“В условиях жесткой конкуренции сети связи нового поколения — это потенциальная “золотая жила” для операторов...”

Мы, как банк, безусловно, приветствуем появление 5G в России. У малого и среднего бизнеса России есть большой потенциал занять свое место в 5G сервисах и экосистемах — это области, требующие большого количества нишевых нестандартных решений на стыке софта и железа, в отличие, например, от весьма монополизированного рынка производителей мобильных телефонов, за которыми не угнаться.

Отсутствие массового внедрения 5G в России откладывает начало развития 5G сервисов и экосистем, что является главной целью сетей пятого поколения по сравнению с LTE. И чем дальше, тем труднее будет ликвидировать отставание наших разработчиков и компаний.

ВС: Какие ожидания от сетей пятого поколения?

И.С.: 5G — это шанс на ускорение. Мобильные операторы сегодня находятся в определенном тупике: нет ничего радикально нового, что можно предложить абонентам. Определенная проблема в том, что люди сейчас в основном потребляют интернет-трафик. И им уже совершенно не

Если коммуницировать друг с другом будут не только люди, но и здания, видекамеры, автомобили, бытовые приборы, то сети 4G просто не справятся, сколько бы новых вышек ни поставили операторы.

ВС: Внедрение 5G — это существенные инвестиции. Где взять деньги?

И.С.: На самом деле, рынок уже давно находится посередине между 4G и 5G. На максимальных скоростях он достигает скоростей формата 5G. Готовы ли абоненты в массе своей платить за 5G? Сложный вопрос. Согласно опросам операторов, большинство потребителей пока не готовы — увеличение тарифа на 30 % за более быстрый интернет им не кажется выгодной сделкой.

И когда операторы преодолеют сопротивление регулятора (а рано или поздно это случится), им предстоит еще и убедить потребителей, что 5G имеет ценность. Скорее всего, первое время такая связь будет доступна только на премиальных тарифах. Еще несколько лет назад не пользовались особым спросом “умные” часы и фитнес-браслеты, но

ВС: Какую помощь Сбер может оказывать IT-отрасли? Есть ли у Сбера опыт реализации проектов с инфокоммуникационными компаниями?

И.С.: На текущий момент мы видим два направления поддержки и взаимодействия с клиентами отрасли. С крупными клиентами и корпорациями у нас налажено эффективное сотрудничество, при котором мы, как банк, оказываем комплексную поддержку и обслуживание. Мы хотим и готовы финансировать операторов в строительстве сетей 5G, но, полагаю, что сейчас мяч не на стороне бизнеса...

Для среднего и малого сегмента кроме стандартных банковских продуктов мы предлагаем широкую линейку цифровых продуктов экосистемы Сбера, инвестирование в инновационные решения. К тому же мы активно вовлечены в разработку и реализацию мер господдержки. Вместе с тем, несмотря на постоянно обсуждаемую цифровизацию, мы пока не наблюдаем потока заявок малого и среднего бизнеса на проектное финансирование IT, и в целом IT-отрасль пока не стала локомотивом роста ВВП, хотя все предпосылки для этого есть. Но это уже другая история...