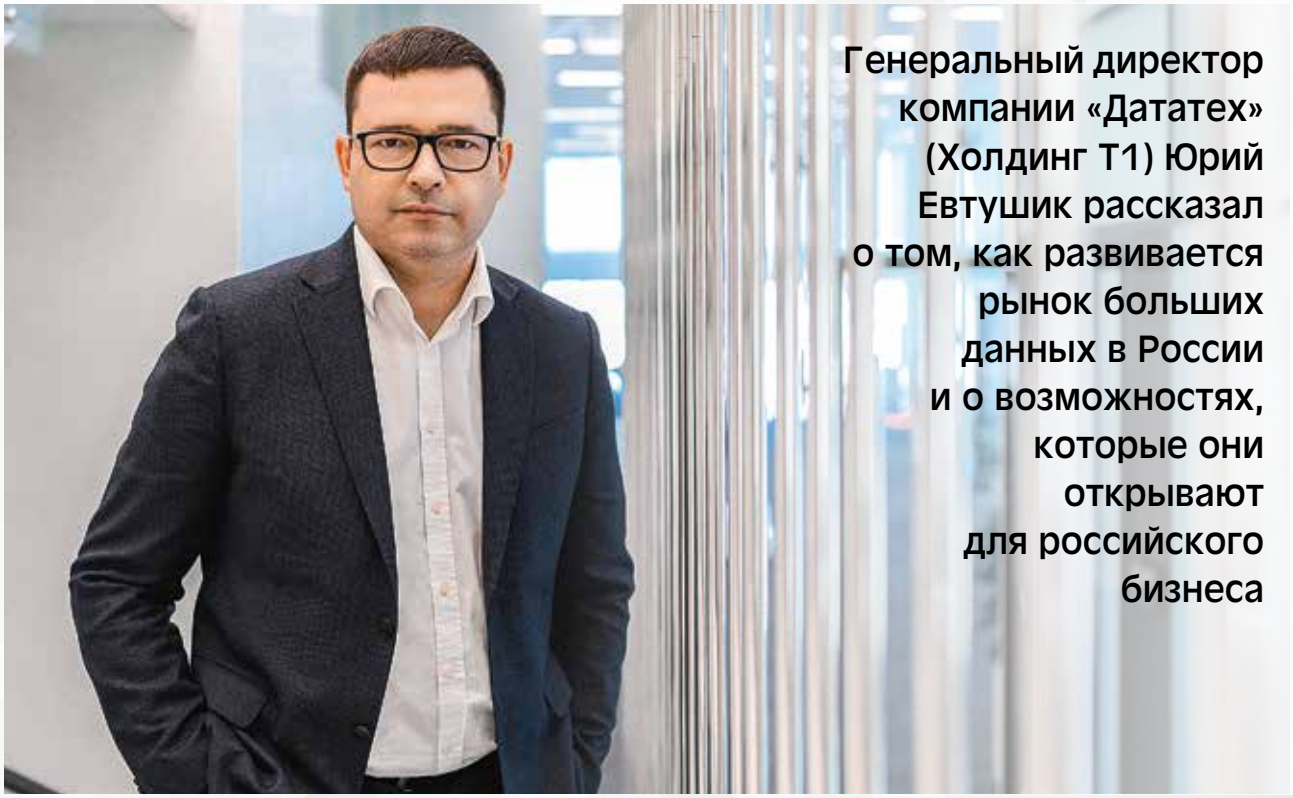
Юрий Евтушик («Дататех»): Реализация потенциала больших данных — важная задача для экономики



Генеральный директор компании «Дататех» (Холдинг Т1) Юрий Евтушик рассказал о том, как развивается рынок больших данных в России и о возможностях, которые они открывают для российского бизнеса

Текст
ВАДИМ ФЕРЕНЕЦ,
ОБОЗРЕВАТЕЛЬ **«Б.О»**

— Юрий, как отечественный сектор больших данных (BD) пережил последствия ухода крупных западных вендоров? Какие тренды сейчас определяют его развитие?
— Тренды в сегменте больших данных, за исключением совсем специфических моментов, несильно отличаются от общерыночных, особенно в части решений, предлагаемых для крупных корпораций и финансовых организаций. Поэтому сначала стоит взглянуть на IT-рынок в целом.

Уход западных разработчиков можно рассматривать как с тактической, так и со стратегической точек зрения. Если говорить о сиюминутной реакции, то и IT-рынок, и сектор больших данных пережили это время относительно безболезненно, сохранив должный уровень непрерывности предоставления сервисов. Это получилось благодаря глубоким знаниям и компетенциям, которые отечественные интеграторы, аутсорсинговые и инсорсинговые компании, да и IT-пользователи приобрели за последнее время.

Но, рассуждая стратегически, мы понимаем, что уход иностранных компаний со временем серьезно скажется на сегменте BD и IT-рынке в целом. Жизненный цикл всех сложных зарубежных продуктов подойдет к концу. Продукты будут устаревать, и со временем необходимость в их технической поддержке и развитии обострится. По оценке аналитиков, 76% российских компаний уже начали заниматься разработкой собственного ПО.

Из этого проистекают два основных тренда, которые влияют в том числе на развитие российских BD-решений. Во-первых, это необходимость обеспечить бизнес-заказчикам непрерывность предоставления привычных им сервисов, а во-вторых, усиленный поиск альтернатив западным разработкам.

Кроме того, перед сектором BD в России сейчас стоят особые вызовы. Прежде всего это развитие собственной экосистемы. В условиях ограниченных возможностей закупки у зарубежных компаний дата-сетов необходимость этого стала очевидна. Также производители «железа» и разработчики ПО сейчас сплотились вокруг задачи переноса данных в российские дата-центры и строительства региональной сети ЦОД.

— Как вы оцениваете потенциал рынка больших данных в России в новых условиях?

— Реализация потенциала рынка больших данных становится по-настоящему важной для развития экономики России, согласно информации Ассоциации больших данных, дополнительный эффект от их использования составит 1,6 трлн рублей.

Отечественные компании видят этот потенциал, но ситуация в каждой отрасли своя и зависит от уровня зрелости бизнеса. Лидерами по степени проникновения технологий BD и аналитических инструментов на их основе являются те, кто хорошо понимают ценность данных, представляют отдачу от клиентской аналитики и возможности персонализировать свои предложения для конкретных клиентов. Это в первую очередь компании, занимающиеся электронной коммерцией, ретейл, финансовый сектор — те, кто активно используют большие данные для получения прибыли.

В ряде других индустрий — топливно-энергетической, металлургии, машиностроении и медицине — процесс внедрения технологий BD только начинается. Отмечу, что здесь софт не является определяющим для эффективности и процветания бизнеса, в том числе из-за сравнительно низкой конкуренции и мощного регулирования. Тем не менее в условиях санкций и ограничений на поставку технологий это может измениться. Чтобы компенсировать снижение эффективности традиционных методов работы, эти секторы также будут вынуждены трансформироваться и цифровизировать процессы.

— Как «Дататех» реагирует на вызовы, которые стоят перед сегментом больших данных?

— Необходимость компенсировать западный софт открыла для российских компаний огромную рыночную нишу. «Дататех» специализируется на построении корпоративных хранилищ данных и платформ управления большими данными на базе передового ПО с открытым кодом отечественного производства. Компания помогает бизнесу структурировать и грамотно анализировать информацию, необходимую для оптимизации процессов. Наши решения призваны упростить цифровую трансформацию, увеличить прибыль за счет анализа данных и сократить издержки.

Российский рынок больших данных опережает зарубежные, и это критично в контексте достижения импортонезависимости. Сейчас выводятся на рынок решения очень хорошего качества, которые бизнес использует в своей работе — предлагает индустрии продукты для удовлетворения потребностей клиентов не только сегодняшнего, но уже и завтрашнего дня. И здесь прекрасным примером служит партнерство «Дататех» и Arenadata. В контексте новой реальности мы понимаем как никогда, какую ответственность несем перед нашими партнерами, клиентами и рынком. И наша цель — создавать технологии будущего для повышения эффективности и конкурентоспособности бизнеса.

Мы также работаем над таким перспективным направлением, как DataFusion. Эта технология призвана решить актуальную задачу обеспечения совместного сбора и гибкой обработки данных безопасным образом. В результате компании могут существенным образом расширить имеющиеся данные о своем клиенте, создавать комбинированные продукты и в итоге значительно увеличивать продажи, не раскрывая внутренних данных.

— О каких продуктах компании идет речь?

— Это решения для проведения качественного скоринга клиентов и минимизации рисков мошеннических операций. Речь идет о платформе графовой аналитики «Мирион», которую компания «Дататех» совместно с Группой «Иннотех» представила в рамках форума Finopolis 2022. Она предназначена для исследования связей не только клиента, но и его окружения, а также упрощения процесса принятия решений в задачах, где связи выступают ключевыми характеристиками.

«Мирион» может использоваться для построения портрета клиента, анализа ведомости материалов (BOM), противодействия отмыванию денег (AML), моделирования IT-архитектуры и построения поисковых запросов. Если есть задача выявить юридические, экономические и бенефициарные связи, проанализировать гипотезы о мошеннических схемах и выявить подозрительные данные, с этим справится «Мирион». То есть продукт может быть применен тогда, когда присутствует связь между различными субъектами.

Наконец, создана геоплатформа, способная объединять данные по более чем 180 геослоям в обезличенной форме. Продукт ориентирован на использование геомоделей и геоданных для определения оптимального расположения наружной рекламы или торговой точки, а также для проектов, связанных с развитием потенциала городов и регионов, их инфраструктуры. Это инструмент прогнозирования на качественно новом уровне, он позволяет экономить время и ресурсы при проектировании объектов, оценивать их инвестиционную привлекательность и планировать затраты.

Кроме того, имея компетенции интегратора, мы обладаем глубочайшей экспертизой в создании аналитических хранилищ данных, а также всего, что за этим стоит: в управлении бизнесом на основе данных, формировании KPI-отчетности, а также создании бизнес-приложений с использованием ИИ.

— Есть ли у компании «Дататех» планы зарубежной экспансии?

— Конечно, есть, сейчас в фокусе ближнее зарубежье, в первую очередь Узбекистан. Там наблюдается бурный экономический рост, и как следствие возникла необходимость в повышении эффективности операционной деятельности компаний. Этого можно добиться, поняв, что необходимо делать с теми данными, которые уже накопились. Наша задача — помочь местному бизнесу извлечь максимум из открывающихся возможностей. Б.О

Реклама