Дмитрий Рейдман («Ростелеком»): Помогаем привлекать клиентов, снижать риски и повышать эффективность

Компания «Ростелеком» постепенно трансформируется в IT-компанию. Происходит это в том числе благодаря инвестициям в новые технологические компании. Доля IT-продуктов в выручке составляет уже более 200 млрд рублей. О том, чем они полезны для банков, «Б.О» рассказал Дмитрий Рейдман, директор бизнес-кластера «Х.Технологии» компании «Ростелеком»

Текст
АЛЕКСАНДРА КРЫЛОВА,
ОБОЗРЕВАТЕЛЬ **«Б.О»**



Фото: «Ростелеком»

— Дмитрий, какие задачи решает цифровой кластер «Х.Технологии»?
— Мы ищем новые точки роста для «Ростелекома» в IT-сфере: проводим глубокий анализ трендов (мировых и российских) на цифровых рынках, формируем стратегии и продуктовые концепции и в соответствии с ними изучаем все компании, оказывающие те или иные услуги, выбираем из них лидеров, а затем помогаем им развивать бизнес, используя всю инфраструктуру «Ростелекома».

В бизнес-кластер «Х.Технологии» входят корпоративный венчурный фонд, фабрика цифровых продуктов, инновационная лаборатория, бизнес-акселератор и проектный офис по работе с участниками венчурного рынка: технологическими стартапами, технопарками, инвестиционными фондами, бизнес-ангелами. В год мы анализируем более 2500 технологических компаний и стартапов. Также мы создали экспертный совет, в который входят представители разных индустрий, в том числе IT-директора крупнейших банков.

— Во сколько компаний вы можете проинвестировать за год и в каком объеме?
— Ежегодно «Х.Технологии» делают три-четыре инвестиции, их совокупный объем может достигать 1,5 млрд рублей. До 2030 года мы рассчитываем инвестировать около 10 млрд рублей с учетом уже сделанных вложений в развитие новых цифровых бизнесов, находящихся в периметре интересов «Х.Технологий». Это ритейлтех и электронная коммерция, финтех и антифрод, рекламные технологии и большие данные, промтех и некоторые другие.

— Почему именно эти направления находятся в фокусе вашего внимания?
— Нам интересны технологические направления, которые позволяют компаниям решить хотя бы одну из трех задач: повысить эффективность, привлечь новых клиентов, снизить риски, в том числе фрода и ИБ. Замечу, что это касается компаний из разных индустрий.

— С какими критериями вы подходите к оценке потенциала инновационных команд и пользы, которую они могут принести «Ростелекому»?
— Сначала мы оцениваем, есть ли у проекта рынок и каковы его объем, динамика и потенциал роста в будущем. Если объем больше 10 млрд рублей, то рынок нам интересен. Помимо этого мы должны понимать, что благодаря сделке можем усилить компанию, что в наших решениях, продуктах и сервисах есть некая комплементарность.

Нас интересует бизнес, у которого есть свой продукт, есть первые продажи и которому можно ускорить масштабирование. Нам важно, чтобы экономика либо была положительной, либо обещала стать таковой в скором времени.

Но по большому счету мы инвестируем даже не столько в технологию и продукт, сколько в команду, в ее бизнес-ДНК, цели и стратегию. И ищем коллективы «с огнем в глазах» и желанием вместе с нами развиваться и помогать государству, бизнесу и населению, потому что это созвучно миссии «Ростелекома».

— Что представляет собой линейка цифровых продуктов и платформ «Ростелекома» для банковской отрасли?
— Мы развиваем набор прикладных сервисов, которые позволяют банкам решать задачи, связанные с антифродом, со снижением рисков и с привлечением клиентов. Одна из наших портфельных компаний — разработчик и провайдер платформы транзакционного антифрода, создавнной с учетом специфики банковского бизнеса. С ее помощью сегодня ведется фрод-мониторинг 50% всех банковских транзакций в России, обеспечивается противодействие внешним и внутренним мошенникам, а также отмыванию доходов.

Банки, с одной стороны, уже давно стали IT-компаниями, постоянно включенными в процессы цифровой трансформации. С другой стороны, они вынуждены быть гибкими и постоянно адаптировать свои бизнес-процессы к меняющимся требованиям регулятора. В этом им может помочь цифровая платформа управления автоматизацией Farzoom от компании «Фазум», дочерней компании «Ростелекома».

Эта открытая микросервисная платформа позволяет банку автоматизировать абсолютно любой бизнес-процесс. Подключившись к ней, даже небольшой банк получает продукт уровня кредитных организаций из топ-10 и клиентский путь, как у крупнейших банков, многие из которых уже развернули платформу Farzoom в своем IT-контуре.

Средние банки могут пользоваться индустриальными решениями платформы из облака, а банкам меньших масштабов они доступны по подписке. Сегодня на платформе около 400 микросервисов, десятки модулей и, наверное, около 10 core-продуктов, упакованных в коробочные решения, которые клиент может использовать по подписке.

Так что «Фазум» способна решать любые задачи банков в сфере автоматизации и гиперавтоматизации.

Всего в цифровом кластере «Ростелеком» сейчас 10 портфельных компаний, которые занимаются безопасностью, автоматизацией бизнес-процессов, анализом больших данных и цифровыми платформами для рекламы в интернете.

— Осенью прошлого года на Finopolis вы представили проект «ДелиИТ». В чем его суть и каковы первые результаты?
— Идея была простая. Мы взяли продукты, которые на протяжении многих лет внедряли в крупнейших финансовых институтах, создали их коробочные версии, разместили в облаке и предложили банкам пользоваться по модели подписки. Более того, у нас есть формат работы по «транзакционной модели», она позволяет банку с минимальным бюджетом запустить тот бизнес, который раньше он не мог себе позволить.

Так как нам важно определенное количество заказчиков, чтобы начать экономить на эффекте масштаба, мы провели маркетинговый эксперимент: сказали, что чем больше банков подпишется на сервис, тем дешевле он будет для каждого из них. Кроме того, договорились, что небольшую часть полученных средств будем направлять на развитие этих систем. До конца 2024 года несколько банков успели воспользоваться этими сервисами. В 2025-м мы ожидаем, что их станет гораздо больше.

— А вы уже готовитесь что-то показать на Finopolis в 2025 году?
— Сейчас фокус нашего внимания направлен на актуальную для банков и всего российского IT-рынка систему класса bussines process management (BPM). В коллаборации с крупнейшими банками создаем полностью российскую, импортозамещенную версию одной из наиболее популярных открытых BPM-платформ с большим количеством интеграций, обвязок с широким спектром сервисов.

Поскольку разработка такой системы требует очень серьезных затрат средств и времени, мы хотим объединить для правильного софинансирования несколько крупнейших банков в консорциум. Так мы рассчитываем получить решение для всех. Уже три-четыре банка из топ-10 подтвердили свой интерес к участию в проекте. В его основе — наша платформа, которая в значительной степени готова к промышленной эксплуатации. Ее незначительные доработки под ключевых заказчиков позволят как минимум для финансовой, а потом и для других индустрий создать конкурентоспособную замену западным BPM-системам. И если все будет хорошо, то уже этой осенью на Finopolis можно будет увидеть полностью российскую BPM.

— В каких направлениях вы планируете развиваться в перспективе двух-трех лет?
— Планируем объединять усилия для перехода от лоскутной автоматизации к комплексным взаимно интегрируемым решениям для всей индустрии. Наша стратегия заключается в том, чтобы объединить, интегрировать, доинвестировать наиболее перспективные команды, которые решают какие-то фрагменты банковских задач, для возможности масштабирования на весь российский финсектор. Надеемся, что на горизонте нескольких лет мы сможем реализовать эту стратегию. Б.О