

информационные технологии

ABVYU®

«Огромное количество процессов в современных компаниях невозможно отразить ни в какой схеме»

Компания ABVYU, известная как мировой разработчик технологий искусственного интеллекта, вышла на рынок процессной аналитики, который в течение четырех-пяти лет обещает достичь \$1,5 млрд. Гендиректор «ABVYU Россия» **Дмитрий Шушкин** рассказал, «Б», какую выгоду получает бизнес от этих решений и в каком направлении продолжит развиваться компания.

— интервью —

— В 2019 году ABVYU была признана мировым лидером рынка решений для интеллектуальной обработки документов по версии Everest Group. Такое признание стало для компании первым? Можете назвать ключевые тренды на этом рынке и основных конкурентов в мире и России? — В области OCR, оптического распознавания символов, ABVYU является лидером много лет. В России мы ключевой игрок в области интеллектуальной обработки информации. На глобальном рынке стали первыми сейчас. Почему это важно для компании? В первую очередь потому, что это перспективный бизнес. Так, в 2019 году мы с IDC провели исследование российского рынка искусственного интеллекта. По его результатам оказалось, что автоматизация обработки данных — самое востребованное технологическое направление: в ближайшие два года количество таких проектов увеличится в два раза. 78% участников сообщили, что в их бизнесе становится больше неструктурированных данных. Качественно извлечь и проанализировать эту информацию можно с помощью технологий, которые в том числе создает ABVYU.

Мы вкладываем в разработку новых решений ощущение больше, чем другие участники рынка. Внимательно следим за современными трендами в машинном обучении, постоянно добавляем что-то новое. Например, наши технологии могут не только распознать документ, но и благодаря искусственному интеллекту, который учитывает сотни факторов, понимают суть текста и могут вынести какое-то суждение: помочь принять решение о кредите, выбрать поставщика.

Основной тренд в том, что решения становятся умнее и используются в более сложных задачах бизнеса: помогают оценить риски в работе с контрагентами, позволяют анализировать запросы от государственных организаций. Уже давно заказчикам недостаточно просто отсканировать документы. Документ хорош не сам по себе, а ценностью, которую из него извлекают.

Второй тренд: чтобы автоматизировать процесс, надо его хорошо понимать. По данным того же IDC, для 58% клиентов непрозрачность бизнеса — одно из главных препятствий в развитии их компаний. То есть они готовы внедрять современные технологии, но не понимают, с чего начать и

как это делать. Впрочем, есть вероятность, что остальные просто не догадываются о такой проблеме у себя. Кроме того, иногда мало просто автоматизировать процесс, например за счет тех же роботов RPA (Robotic process automation). Во-первых, робот может выполнить не любую задачу. Например, не отличит счет от коммерческого предложения. Во-вторых, когда процесс нелинейный, понятной блок-схемы, как он выглядит, нет. Регламент четко не опишешь — робот в этой ситуации бессилён, потому что это не рутинная однотипная операция. И в этой области мы тоже развиваемся. Для этого летом приобрели компанию — разработчика платформы TimelinePI. Сейчас решение называется ABVYU Timeline. Оно специализируется как раз на интеллектуальном анализе бизнес-процессов в реальном времени.

Основные конкуренты ABVYU обозначены в отчете Everest Group. Со многими из них мы работаем по принципу coexistence: некоторые из этих компаний лицензируют наши технологии. С другими участниками рынка — производителями ESM, BPM — сотрудничаем как глобально, так и в рамках отдельных проектов.

— Если говорить по порядку, для чего применяется процессная аналитика, как численно измерить результаты ее применения?

— В целом технологии Process Intelligence существуют довольно давно. Но качественных инструментов анализа до недавнего времени не было. Именно сейчас началось существенный рост этого рынка, в том числе в связи со спросом на RPA. Потому что для того, чтобы «натравить» роботов на бизнес-процесс, надо сначала понять, на какой именно, где будет выделять лучшие практики. Рынок Process Mining начинался с построения схем бизнес-процессов, опросов, интервью. И оказалось, что огромное количество процессов в современных компаниях невозможно отразить ни в какой схеме. Они имеют много ветвлений, влияет человеческий фактор, и неэффективно пытаться зажать бизнес-процесс в какие-то узкие рамки. Так возникли платформы Process Mining, которые позволяют увидеть реальную картину бизнеса изнутри. Этот рынок обещает расти на 50% в год. С пары сотен миллионов долларов он достигнет более чем \$1,5 млрд уже через четыре-пять лет. Темпы — одни из самых высоких в IT-индустрии.



Оценить результаты применения технологии довольно просто: если вы можете измерить, где неэффективны, вы можете сделать процесс более эффективным. Наша система позволяет увидеть состояние до и после изменений. Вы можете смоделировать целевой процесс и понять: вот здесь вы экономите \$1 млн, а здесь — 2 млн руб. Это очень удобно: получается что-то вроде интерактивного дашборда. Причем платформа ABVYU Timeline помимо этого содержит элементы предиктивной аналитики — в этом отличие от конкурентов.

— А можете привести кейсы конкретные с применением технологии?

— Возможных кейсов здесь масса. Например, любая регистрация клиентских данных в банке, доставка заказов, даже регистрация и диагностика пациента в больнице. В этих и других процессах есть этапность шагов и узкие места, которые можно найти и устранить. Так, ВТБ использует подобное решение, чтобы выделять лучшие практики в части закупок в регионах. Системы, подобные ABVYU Timeline, позволяют это сделать. Вы можете изучить опыт лучших сотрудников, распространить его на других и тем самым получить выигрыш. Если, грубо говоря, раньше вы проводили тысячу закупок за единицу времени, теперь сможете проводить 5 тыс., не увеличивая штат.

Другой важный кейс — соблюдение compliance. Несоблюдение требованиям регулятора, просроченный ответ могут привести к штрафам. Мы знаем об этом еще по опыту своих проектов в области интеллектуальной обработки информации. Так, ABVYU в пять раз ускорила ответ на запросы ведомств в банке

«Точка». Банк в выигрыше: неначисленные штрафы — огромная выгода для компании.

— Можно поделить последние финансовые результаты ABVYU: каковы выручка, прибыль, динамика?

— Мы не раскрываем абсолютных цифр, но в прошлом году доходы глобальной группы компаний выросли на 15% в долларах. В России — больше чем на 40%. На 63% — по направлению корпоративных продаж. В мире ABVYU получает больше 90% выручки от этого направления. На нем мы и фокусируемся: в России реализовали за последние полгода несколько десятков проектов для крупных заказчиков. Например, автоматизировали обработку первичных документов во «Вкусвилле», в три раза ускорили обмен транспортной документацией в Fesco, помогли «Сбербанк Лизингу» в семь раз быстрее сравнивать версии договоров.

— Какие продукты, технологии для B2B вы выпустили в последние год-два?

— Мы разработали несколько мобильных решений. Это ABVYU Mobile Web Capture — JavaScript SDK, который позволяет без установки дополнительных приложений, прямо на мобильном устройстве из браузера обрабатывать документы, оценивать их качество и отправлять на сервер, где уже распознаются и извлекаются данные. Это большое подспорье для сайтов интернет-магазинов, банков, операторов — всех, кто работает с клиентами. Еще мы представили ABVYU Mobile Capture — универсальную встраиваемую технологию распознавания для приложений на iOS и Android.

— Это может быть приложение того же онлайн-магазина или банка?

— Банковское — это одно из наиболее востребованных направлений, как для B2C, так и для B2B. «Сбербанк Бизнес Онлайн», Альфа-банк, «Тинькофф» в мобильных сервисах ис-

пользуют технологии ABVYU. Например, клиенту банка дали счет на оплату. Вместо того чтобы вбивать его руками, он использует приложение, наводит камеру и в реальном времени извлекает данные. Они раскладываются по полям — и платежка готова.

Также мы провели ребрендинг ABVYU Recognition Server. Это корпоративная серверная платформа для полнотекстового распознавания объемных документов. Мы его снабдили OCR-технологиями нового поколения и дали новое название FineReader Server. То есть сужаем количество ключевых брендов, чтобы более четкое сообщение нести клиентам: если вам нужно качественно распознать текст — это бренд FineReader. Если работаете с неструктурированными данными из разных источников, хотите не просто собирать информацию, но и определять типы документов, находить значимые данные и с их помощью принимать решения — это ABVYU FlexiCapture.

Плюс, как я уже говорил, мы приобрели Timeline. Я работаю в ABVYU 15 лет, и я бы сказал, что эта сделка — значимый шаг в плане расширения нашего продуктового предложения.

— Расскажите о последних глобальных проектах.

— Компания активно развивается на международном рынке. Мы расширили сотрудничество с RPA-вендорами: UiPath, Automation Anywhere, BluePrism и другими. Компания заключила соглашение с представительством PwC в Индии, по которому они могут предлагать решения ABVYU своим заказчикам. Это не первый опыт партнерства с PwC — так, в Европе они используют мобильное приложение с применением наших технологий, чтобы обрабатывать данные из клиентских документов.

В США у нас сильная экспертиза в фармацевтике и здравоохранении. В этом году мы завершили проект с международным производителем лекарств Merck. ABVYU FlexiCapture помогает компании автоматически обрабатывать данные из финансовых документов и заказов на покупку. В результате можно быстрее выводить новые препараты на рынок. Интересный кейс был в ветеринарной клинике Iddex. Никому не хочется долго ждать результаты диагностики потому, что менеджер не может найти нужные данные о вашем питомце. Поэтому Iddex автоматизировала ввод данных из документов с анализами крови животных, что значительно ускорило обслуживание.

Мы открыли новый офис в Гонконге — уже третье представительство компании в Азии. Мы в этом регионе уже 14 лет, но видим, что у ABVYU хорошие перспективы: заказчики, особенно банки и ритейл, активно инвестируют в ИИ. Думаю, что интеллектуальная обработка информации, в том числе в связке с RPA и Process Mining, будет пользоваться спросом в этом и других регионах мира.

Беседовал Дмитрий Шестоперов

Охранительный софт

— госполитика —

В январе 2016 года заработал Реестр отечественного ПО. Попавшие в него IT-решения получают приоритет при госзакупках, что стало ключевым механизмом поддержки российских разработчиков. Меры по импортозамещению софта помогли российским компаниям нарастить долю. Но позитивный эффект увидели далеко не все участники рынка.

История вопроса

Двигаться в сторону импортозамещения софта власти начали в 2015 году, когда был принят закон о создании реестра российских программ для ЭВМ и баз данных и подписано постановление правительства, ограничивающее для госструктур закупку софта, отсутствующего в реестре. Заказчики по старинке выбирают зарубежные программы, хотя это чревато значительными бюджетными затратами и рисками инфорбезопасности, а благодаря мерам по импортозамещению они увидят российские решения — так Николай Никифоров, возглавлявший тогда Минкомсвязь, объяснял логику инициативы. В результате должны были вырасти доходы российских разработчиков и зарплата специалистов и появиться новые рабочие места, рассчитывал чиновник. Сам реестр заработал в январе 2016 года, и сейчас он состоит из 5882 продуктов.

В июле 2016 года Игорь Шувалов (на тот момент — первый вице-премьер) направил в госкомпанию директиву, предписывающую отдавать предпочтение программам из Реестра, но на практике директива не заработала. В конце 2018 года аналогичный документ подписал министр финансов Антон Силуанов, поручив корпорациям с госучастием разработать план по переходу на отечественное ПО, доля которого к 2021 году должна превзойти 50%. Сейчас действуют такие целевые показатели: к 2024 году доля российского софта в закупках госорганов должна быть доведена до 90%, а госкомпаний — до 70%.

Реестр спасает, но не всех

В Минкомсвязи уверены: реестр доказал свою эффективность. «За последние три года доля закупок отечественного ПО выросла с 25% до 65%», — говорит представитель ведомства Евгений Новиков. В целом положение российских компаний действительно стало лучше, согласно участникам рынка. Меры поддержки привлекли внимание заказчиков к тому, что в России появились сотни серьез-

ных решений, устойчивых к санкциям и конкурентоспособных, считает управляющий директор компании — разработчика системного ПО «Росплатформа» Владимир Рубанов. Ранее, добавляет он, многие просто не знали, какие задачи они могли бы эффективно решать с помощью российских продуктов.

Впрочем, для компаний, чьи разработки и так занимают большую долю рынка, преимуществ, связанных с присутствием их софта в Реестре, не очень заметны, уверен руководитель стратегических проектов «Лаборатории Касперского» Андрей Ярных. «Но для начинающих разработчиков и некрупных компаний это реальный шанс заключить выгодные контракты с госорганами и получить финансирование для развития бизнеса», — поясняет он.

Но все эксперты так оптимистичны. По данным Счетной палаты, в 2018 году доля закупок отечественного ПО госорганами превысила 50%, формально текущие целевые показатели были достигнуты, говорит исполнительный директор ассоциации разработчиков программных продуктов (АРПП) «Отечественный софт» Ренат Лашин. «Но, если говорить о госкомпаниях, уровень остается на критически низком уровне», — указывает он.

К тому же импортозамещение происходит неравномерно. Сейчас реестр состоит из 27 классов различного ПО. По каким-то из них российские компании уже заняли лидирующие позиции не только на рынке госзакупок, но и вне госсектора — речь о разработках в сфере кибербезопасности и антивирусов, а также системах электронного документооборота. Именно эти категории «тянут» статистику за счет преобладания российских решений, — говорит исполнительный директор АРПП. — Но по большинству классов провал. Особенно это заметно в области системного ПО.

Сохраняется жесткая конкуренция с зарубежными разработчиками баз данных, систем управления и проектирования, добавляет гендиректор «Базальт СПО» Алексей Смирнов. При этом реестр не единственная мера поддержки, напоминает Ренат Лашин. Свою лепту вносят пониженные ставки по страховым взносам для IT-компаний, установленные в 2009 году: именно зарплата и страховые взносы составляют основную статью расходов производителей ПО. «В результате обеления зарплата и роста отрасли увеличился объем налоговых сборов, а число зарегистрированных льготников превысило 10 тыс.», — говорит он.

Поддержка государства действительно позволила компаниям нарастить продажи на внутреннем рынке и потеснить на нем иностранных конкурентов. Но эти успехи во многом были нивелированы внешними факторами, такими как общая стагнация экономики и антироссийские санкции. К тому же возможность воспользоваться господдержкой есть не у всех. «Чтобы попасть в реестр, нужно потратить время и деньги на экспертизу. Те, у кого к 2016 году уже были готовые востребованные решения, смогли легко зайти в реестр и быстро компенсировать за счет предпочтений заказчика на устранение замечаний, получив дополнительный доход. Также нарастить объем заказов удалось компаниям, работающим в сфере инфорбезопасности, на которую сейчас делают упор и государство, и госзаказчики», — говорит исполнительный директор Ассоциации предприятий компьютерных и информационных технологий, председатель Совета по развитию IT и цифровой экономики ТПП Николай Комлев.

Остальным разработчикам по-прежнему сложно. Деньг на создание новых решений для включения в Реестр им не хватает, также они не могут отгачивать решения на самых платежеспособных иностранных клиентах из-за санкций. Последнее особенно важно для уникальных, нетипичных решений, например для нефтегазовой отрасли.

Лазейка для заказчика

Доля российского софта могла бы быть еще выше, если бы сами заказчики не стремились обойти действующие ограничения при закупках, указывают собеседники. «Б». В частности, закон позволяет заказчику обратиться к иностранным разработчикам, если российского аналога «с необходимыми функциональными, техническими и (или) эксплуатационными характеристиками» не существует. «Этим часто пользуются госорганы. Они не делают реального анализа IT-решений, используют формальные и даже спекулятивные формулировки, чтобы обосновать несоответствие продукта требованиям заказчика», — объясняет Алексей Смирнов из «Базальт СПО». Поиск лазеек связан с нежеланием разбираться с российскими альтернативами и стремлением по инерции использовать привычный иностранный софт, убежден Владимир Рубанов. К тому же некоторые компании с госучастием не хотят нести финансовые и орграсходы на программу импортозамещения, считает Ренат Лашин.

Помимо нежелания перестраивать налаженные системы, есть и объективные факторы. «Многие государственные информационные системы (ГИС) работают в связке с иностранным софтом — в частности, для их работы нужен браузер Internet Explorer, — рассуждает Алексей Смирнов. — Другой пример: система для сдачи ЕГЭ требует установки Windows у всех, кто к ней обращается, а значит, школы не могут отказаться от этой операционной системы (ОС).

Эта проблема скоро должна быть решена: постановление правительства «О централизованных закупках офисного ПО» требует, чтобы до 2020 года держатели всех ГИС обеспечили их совместимость с российским софтом. Однако участники рынка сомневаются, что работа будет проведена в срок. Разработчиков также беспокоят планы Минкомсвязи по «зачистке» Реестра. В декабре 2018 года Экспертный совет по импортозамещению, курирующий работу реестра, принял решение о поэтапном исключении из него софта, основанного на иностранных базах данных, серверах приложений и платформах. «Четкого определения платформам до сих пор нет, и не ясно, какие именно продукты могут убрать. Эта неопределенность пугает как разработчиков, так и заказчиков», — недоумевает господин Смирнов, поясняя, что последние не хотят покупать ПО, которое скоро может быть исключено из реестра.

По отдельным классам ПО проверка уже ведется, заверяют в Минкомсвязи. Например, в начале 2019 года Минкомсвязь утвердила порядок и методику проверки в части офисного ПО: этот софт должен работать как на ПК, так и на мобильных устройствах, а также разработчик должен обеспечить совместимость с не менее чем тремя различными браузерами, один из которых должен входить в Реестр. Разработана и в целом одобрена методика проверки ОС. Подробности методики в Минкомсвязи не раскрывают. Однако, по словам одного из участников рынка, знакомого с ходом обсуждения, у ОС из реестра должны быть своя инфраструктура разработки, совместимость с российским «железом», участие в международной разработке для используемых открытых компонентов.

Рынок ждет большего

Разрабатываемые меры поддержки нередко критикуют за популизм и то, что они не доходят до конца. «Помимо протекционистских мер нужно наращивать компетенции в отрасли и создавать системные условия для

развития индустрии, работая в диалоге с отраслевыми организациями», — уверен Николай Комлев. Поддерживать надо и заказчиков, давая им официальные разъяснения по содержанию Реестра. «Например, сейчас в нем более 40 операционных систем, — сетует Николай Комлев. — Как заказчику в них разобраться и понять, что имеет спрос и опыт внедрения и надежной поддержки, а что устарело и уже не поддерживается?»

Для более эффективной работы реестра, по мнению Алексея Смирнова, государство должно разработать дополнительные критерии. Сейчас, принимая решение о включении продуктов в перечень, Экспертный совет смотрит только на владельца исключительных прав на софт и конечного бенефициара — это должны быть граждане России. Однако российский разработчик может просто купить права у иностранной компании, что автоматически сделает ПО отечественным. «Но это не гарантирует наличия реальных компетенций в России, чтобы поддерживать и развивать продукт. Требования к реестру надо развивать, чтобы сделать механизм поддержки более эффективным», — уверен Алексей Смирнов.

Владимир Рубанов считает, что помимо реестра российским разработчикам поможет субсидирование госзакупок российских IT-решений, потому что именно на переходном этапе от заказчиков требуются значительные средства на полный отказ от прежнего софта и переход на новые системы. По мнению Рената Лашина, цель Минкомсвязи по увеличению доли российского ПО вполне достижима, но только если «не допускать ослабления принятых мер». «Участие в программе импортозамещения требует от разработчиков больших инвестиций, и они хотят быть уверены, что курс останется неизменным и правила не будут меняться на ходу», — заключает эксперт.

Минкомсвязь действительно планирует расширять предпочтения для разработчиков IT-решений, говорит Евгений Новиков. Совместно с заинтересованными ведомствами сейчас готовятся изменения в законодательство, направленные на обеспечение технологической независимости и безопасности критической информационной инфраструктуры путем использования преимущественно отечественного ПО. «Это также создаст условия для российских компаний нарастить долю как на рынке госзакупок, так и в корпоративном сегменте (закупки госкомпаний)», — рассчитывает представитель ведомства.

Елена Александрова