

В НОГУ СО ВРЕМЕНЕМ

Андрей Ванин



На рынке банковского софта все чаще встречается мнение о том, что в настоящий момент среди решений ИТ-компаний нет ни одной комплексной системы автоматизации, которая полностью покрывала бы все потребности современного развивающегося банка. Спорное мнение? Но если задуматься, то вряд ли кто-либо с этим возьмется поспорить. Лучшее решение «в одном флаконе» от единого поставщика невозможно, хотя бы в силу того, что банки пользуются программами не только традиционных для рынка ИТ-компаний, но и регулирующих — контролирующих органов, и поставщиков специализированных для банков систем (S.W.I.F.T., Reuter,...). Да и куда отойти от распространенных офисных приложений? Мы попросили прокомментировать сложившуюся ситуацию Олега Кузьмина, вице-президента компании «Инверсия».

Объять необъятное

— *Насколько, по вашему мнению, актуальной сегодня является проблема докомплектации, доводки, приладки и настройки по потребностям современного растущего банка единой системы автоматизации бизнеса?*

Олег Кузьмин: Справедливости ради, следует отметить, что абсолютно готовой системы, которая бы на 100% устроила банковский бизнес, а тем более бурно растущий сегодня российский банковский бизнес, нет ни у одного из отечественных или зарубежных производителей банковского софта. Так или иначе, банки сталкиваются с необходимостью интеграции программных решений от разных поставщиков. И здесь подходы разнятся. Часто приоритет отдается работе с одним поставщиком, от которого берется весь функционал, необходимый банку и имеющийся в наличии у выбранного им стратегического партнера-автоматизатора, а все остальное находится на открытом рынке и интегрируется отдельно. Но случаи, когда приоритет в выборе отдается не в пользу партнеров, а в пользу лучших решений, максимально подходящих под текущие и перспективные задачи банка, не так уж редки, и их сложно назвать исключением.

— *Так какой же вариант лучше?*

Олег Кузьмин: В обоих случаях есть и свои плюсы, и свои минусы. Еще раз подчеркну мою абсолютную убежденность в том, что сегодня на рынке в России отсутствует единый-оптимальный поставщик для всей линейки программ, предназначенных для современного банка.

Для определенности используем термин «базовый поставщик» для обозначения ИТ-компания — поставщика ядра АБС, в рамках которой, как правило, консолидируются операции по платежам и проводкам (не взирая на то, что в банках, развивающих розничный бизнес, большинство операций осуществляется не в учетном ядре, а в отдельных модулях, часто от разных производителей)

При приоритете базового поставщика очевидными плюсами, как правило, являются единые инструменты проектирования и программирования, единое информационное пространство, тесная интеграция в рамках подсистем, наконец, единая ценовая политика.

— *Но есть и минусы?*

Олег Кузьмин: Куда же без них? В деятельности каждой компании-разработчика есть свои приоритеты, свои преимущества, то есть те направления автоматизации банка, где компания безусловно сильна. Но есть и модули, которые (в силу естественных, я бы сказал, исторических причин) функционально менее развиты, чем у конкурентов. Поэтому постановка задачи базовому поставщику о создании модуля, требующегося для развития бизнеса банка, может вылиться банку в приличные деньги и серьезные сроки при наличии весьма неопределенных рисков. По причине того, что в результате может получиться нечто такое, чего абсолютно не ждали.

Ставка на лучших

— *Но ведь при работе с единым партнером от него можно добиться существенных скидок, что в итоге ведет к экономии на издержках?*

Олег Кузьмин: Да, но при этом вполне вероятной может быть и такая ситуация, при которой аналогичное решение от другой компании окажется и более подходящим для данного банка, и более приемлемым по финансовым условиям даже с учетом дополнительных вложений в интеграцию систем. Поскольку интеграция может либо уже существовать (то есть быть реализованной в аналогичных проектах с другими банками), либо альтернативный поставщик может [и он, скорее всего, так и сделает] пойти на компромисс, руководствуясь собственными интересами).

При ставке на лучшие решения, максимально удовлетворяющие потребности растущего банка, плюсы и минусы меняются примерно зеркально: появление в банке нескольких разных СУБД или систем, реализованных на разных языках программирования; нестандартные регламентные процедуры, посредством которых решается интеграция модулей; рабочие места пользователей, вынужденных по роду служебных обязанностей работать одновременно в нескольких разных модулях... Часть из этих проблем, конечно же, снимается сразу при разумном выборе решений и наличии вариантов.

– *Расскажите об этом подробнее.*

Олег Кузьмин: Например, из нескольких на первый взгляд примерно одинаково подходящих решений целесообразнее выбирать то, которое реализовано на тех же СУБД или языках программирования, которые уже используются в вашем банке. Есть примеры плотной интеграции продуктов от разных поставщиков, активно использующих общие библиотеки функций. Часто так реализованы связки с основными АБС от поставщиков дистанционного банковского обслуживания.

Софт-серфинг

– *Как поступать при выборе новой системы или модуля?*

Олег Кузьмин: Единого ответа не существует. Ведь даже понятие «лучшая система» или «лучший модуль» очень относительны и всегда должны рассматриваться через призму интересов конкретного банка. Иначе на рынке существовал бы один единственный производитель или несколько компаний, специализирующихся в своих узких и непересекающихся областях. Здесь выигрывают те банки, которые умеют балансировать и находят разумный компромисс. Если у банка основные приоритеты развития совпадают с приоритетами компании, то оптимально делать ставку на единого поставщика. Часто в банке работает достаточно мощная АБС, которая решает его основные задачи. Но дописывать её не представляется возможным в силу ряда причин: либо доработки этой АБС невозможны, либо они очень затратны. И здесь необходима работа с несколькими поставщиками.

Стратегически правильное решение

– *Итак, получается, что на сегодняшний день среди решений ИТ-компаний нет ни одной комплексной системы, которая бы полностью покрывала потребности банка. Банки осознанно идут на работу с разными поставщиками, и здесь главным становится вопрос о тесной интеграции, чтобы АБС не превратилось бы в «лоскутное одеяло», где все слабо интегрировано между собой. Как же этого избежать?*

Олег Кузьмин: Проанализировав ситуацию, мы в компании «Инверсия» приняли решение о выпуске линейки отдельных решений, интегрированных между собой в рамках единого предложения от нашей компании, но легко отчуждаемых в случае их использования в интеграции с продуктами сторонних производителей. Нами была просчитана конкурентоспособность таких продуктов, и стало очевидно, что многими из этих решений могут заинтересоваться банки, которые плотно сидят на какой-либо другой АБС. И, как доказывает практика, – это наше решение оказалось стратегически правильным. Сегодня «Инверсией» могут быть внедрены отдельно: корпоративный, розничный блоки, блок автоматизации казначейства, а также множество других модулей, например, «Банк-Клиент».

Дошло до того, что в последние годы количество внедрений наших отдельных интегрированных решений достигает 50% от общего числа внедрений «Инверсии» на российском банковском рынке. Это стало возможным потому, что по такому пути идут многие банки российской системы: «Московский банк реконструкции и развития», Транскредитбанк, Читапромстройбанк, Альфа-банк, КМБ-Банк, Интерпромбанк, Сибинбанк, Банк Москвы, «Банк Натексис», Еврофинанс и другие.

Банковский рынок развивается, стремительно опережая разработку решений ИТ-компаний. Совершенно естественно, что 10-15 лет назад банкам требовался минимум автоматизации, и вопрос о специализации по направлениям был совсем не актуальным. В настоящее время ситуация изменилась: на рынке появились сотни решений от десятков компаний, которые специализируются на отдельных решениях для очень узких направлений автоматизации банковской деятельности и также очень качественно и углубленно их развивают. Появились на рынке компании, которые предлагают солидные интегрированные решения, но в отдельных направлениях у них существуют пробелы, а «дьявол, как известно, прячется в деталях». Поэтому рано или поздно, но у каждого банка возникает проблема поиска нового поставщика не для того, чтобы полностью заменить существующего (это слишком затратно), но для того, чтобы найти лучшее решение, с которым можно выигрывать в конкурентной борьбе. Основная задача у нашей компании – предлагая и интегрируя лучшие решения, удовлетворить все новые потребности растущих банков, шагая в ногу со временем.

