

БИС: верность выбранной стратегии

О. ДРОЖДИН: «Мы накопили во многом уникальную экспертизу как в части разработки, так и в части внедрения надежных и эффективных решений для поддержки и развития банковского бизнеса. Это позволяет компании показывать уверенный рост бизнеса даже в условиях кризиса»

беседовала Анастасия Скогорева



2014 год для многих ИТ-компаний, ориентированных на сотрудничество с банковским сектором, стал непростым. Тем не менее компания «Банковские информационные системы» (БИС) довольна его результатами. О проектах, которые БИС реализовала в уходящем году, о своих планах на будущий, 2015 год и о своем видении главных тенденций на рынке банковских ИТ рассказал в интервью NBJ генеральный директор компании Олег ДРОЖДИН.

NBJ: Олег Львович, какие тенденции, с Вашей точки зрения, были определяющими для рынка банковских ИТ в уходящем, 2014 году? Какие факторы оказали наибольшее влияние на развитие ситуации на этом рынке.

О. ДРОЖДИН: На мой взгляд, главной и определяющей тенденцией было, как и в 2012–2013 годах, развитие дистанционного банковского обслуживания и, соответственно, совершенствование российскими финансово-кредитными организациями различных сервисов ДБО. Естественно, это оказало непосредственное влияние и на работу ИТ-компаний в 2014 году: участники рынка, в частности компания БИС, приложили много усилий для того, чтобы предложить банкам более подходящие продукты для достижения вышеназванной цели.

Все остальные тенденции и факторы, которые мы наблюдали в 2014 году, имели второстепенное значение. Конечно, учитывая объективную ситуацию в экономике, ИТ-компании старались оптимизировать свои расходы за счет сокращения численности персонала или расширения штата региональных сотрудуников.

NBJ: И все же 2014 год был необычным и для российского банковского сектора, и для рынка банковских ИТ. Не каждый год против России вводят санкции и доступ банков к фондированию на внешних рынках становится практически невозможным.

О. ДРОЖДИН: Что касается фондирования, то у нашей компании, конечно, проблем с этим не возникло, поскольку мы не привлекаем средства на внешних рынках капитала. Ну а по поводу банков соглашусь с Вами, им приходится затягивать пояса. С другой стороны, я бы не стал переоценивать влияние фактора санкций, говоря о развитии ситуации на рынке банковских ИТ. Пока мы не были

свидетелями того, чтобы хоть один банк отказался от решений западного поставщика из-за ухудшения внешнеполитической ситуации.

NBJ: Но такое вполне может произойти и даже принять массовый характер, если западные поставщики присоединятся к режиму санкций против России. Готовы ли российские компании-разработчики подставить банкам плечо в этот момент?

О. ДРОЖДИН: Безусловно. Так, у нас сейчас в исследовательской разработке находится проект по переводу АБС на открытое ПО и российскую СУБД (система управления базами данных) – практически полный аналог популярного западного продукта в этой сфере. Причем, по нашим оценкам, система по своим характеристикам вполне соответствует зарубежным образцам. Российская СУБД уже сегодня активно используется в нефтегазовом секторе, атомной промышленности и оборонно-промышленном комплексе, поэтому мы не видим причин, по которым ее нельзя было бы использовать в банковской сфере.

NBJ: Олег Львович, а пришлось ли компании с учетом того, что уходящий год все-таки был во многих отношениях необычным, внести изменения в стратегию?

О. ДРОЖДИН: Нет, именно такие напряженные периоды, как уходящий, 2014 год, демонстрируют правильность выбранной нами стратегии. С момента своего основания в 1991 году компания сфокусировала свою деятельность исключительно на высокотехнологичных услугах для банковской сферы. К

данному моменту можно говорить о том, что мы накопили во многом уникальную экспертизу как в части разработки, так и в части внедрения надежных и эффективных решений для поддержки и развития банковского бизнеса.

Одним из составных элементов нашей стратегии является гибкий подход к клиентам, среди которых как крупные многофилиальные организации, так и сравнительно небольшие банки. Что ж, на рынке продолжают работать и те и другие – соответственно, наша задача помочь им в плане совершенствования их клиентских сервисов остается неизменной.

NBJ: Наверное, в уходящем году компаний было реализовано немало проектов. Не могли бы Вы рассказать о некоторых из них.

О. ДРОЖДИН: В качестве запомнившегося проекта я бы выделил модернизацию автоматизированной банковской системы в одном из крупнейших банков Казахстана – ДБ АО «Сбербанк». Обновление ИТ-систем кредитной организации позволило увеличить скорость проведения основных операций в системе на 50% и, как следствие, повысить уровень и качество обслуживания клиентов.

В первом полугодии мы успешно завершили внедрение своей новейшей АБС QBIS.Bank в двух российских финансовых институтах – Мир Бизнес Банке и Стройкомбанке. Наши партнеры уже неоднократно отмечали, что с помощью нашего программного обеспечения им удалось оптимизировать основные бизнес-процессы, ускорить разработку и внедрение новых продуктов и услуг, улучшить обслуживание клиентов. Также весной 2014 года мы приступили к внедрению основных компонентов АБС QBIS.Bank в НКО «УЭК» (дочернее общество ОАО «Универсальная электронная карта»).

У нашего давнего и постоянного клиента Россельхозбанка мы внедрили и адаптировали под специфику банка модуль «Анализ хозяйственной деятельности». Также в этой кредитной организации переведен в режим опытной эксплуатации программный про-

дукт «Работа с электронным кассиром». В ВТБ24 проведена опытная эксплуатация модуля «Депозиты юрлиц», который автоматизирует работу, связанную с размещениями юридическими лицами срочных вкладов. В Национальном инвестиционно-промышленном банке был удачно внедрен модуль «Пластиковые карты», который обеспечивает полную автоматизацию обслуживания пластиковых карт.

NBJ: Были ли сформулированы компанией новые предложения для банков в 2014 году?

О. ДРОЖДИН: Да. В основном речь шла о всевозможных приложениях для мобильных устройств. Как Вы понимаете, с учетом быстрого развития мобильного банкинга такие продукты очень востребованы. Совершенствуем мы и решения для интернет-банкинга.

Кстати, в качестве одной из тенденций, характерной в последнее время для национального банковского рынка, я выделил бы возросшее внимание к системам автоматизации отчетности – регуляторной, управленческой, по МСФО и т.д. Банки проявляют повышенный интерес к ИТ-продуктам, способным обеспечить ускорение процесса сбора и обработки данных для подготовки соответствующей документации. Причины этого очевидны: Центральный банк ужесточает требования к своевременной подаче и к качеству отчетности.

NBJ: Подводить результаты деятельности компании БИС за 2014 год, наверное, преждевременно, но все же хотелось бы знать, какой рост удалось показать бизнесу компании в не самых простых экономических условиях?

О. ДРОЖДИН: Мы прогнозируем, что этот рост составит 10–15%. Возможно, кому-то такие показатели покажутся не слишком впечатляющими, но, как Вы правильно сказали, в сложившейся ситуации важен сам факт роста бизнеса. Кстати, как я уже сказал, мы считаем, что это стало возможным за счет выбранной нами стратегии и за счет того, что нам удалось сохранить всех наших ключевых клиентов – банки, с которыми мы

работали не один год и совместно реализовали не один проект. Признаюсь честно, это было непросто...

NBJ: Почему?

О. ДРОЖДИН: Потому что банкам, как мы уже говорили, приходится «поджиматься» в своих расходах, в том числе и в расходах на совершенствование и развитие своей ИТ-инфраструктуры.

С другой стороны, финансово-кредитные организации понимают, что замереть на одной точке, отказаться от развития в принципе, невозможно. Более того, они отдают себе отчет в том, что именно в периоды нестабильности роль информационных технологий значительно повышается: конкуренция становится жестче, клиенты начинают придирчиво относиться к качеству услуг, которые им предоставляют финансово-кредитные организации. Кто имеет при таком раскладе наибольшие шансы одержать победу? Конечно же, игроки, у которых на вооружении стоит современная и высокоэффективная программная платформа. С ее помощью банк способен быстро запускать антикризисные продукты и услуги, которые смогут заинтересовать все категории клиентов.

Но несмотря на понимание этого, некоторые кредитные организации начинают пересматривать свой подход к выбору тех или иных решений и поставщиков этих решений. В триаде «цена – качество – производительность» особый акцент они делают на первую составляющую – цену.

NBJ: Что, честно говоря, не является правильным выбором.

О. ДРОЖДИН: Я бы не был так категоричен в оценках, но в чем-то Вы правы. Нельзя исходя из сиюминутных стремлений сокращать расходы, принося в жертву качество. Когда речь идет о наших решениях, в этом нет необходимости: предложения компании БИС конкурентоспособны как с точки зрения цены программного обеспечения и затрат на поддержание наших систем в актуальном состоянии, так и с точки зрения современного функционала. А последний момент принципиально важен. Давайте в каче-



одним из составных элементов нашей стратегии является гибкий подход к клиентам, среди которых как крупные многофилиальные организации, так и сравнительно небольшие банки

стве примера возьмем нашу АБС QBIS. В отличие от других аналогов на рынке она изначально была разработана таким образом, чтобы ее внедрение и обслуживание выполнялось максимум тремя специалистами. Сегодня это, действительно, лучший показатель на рынке. Кроме того, все ее компоненты и приложения, такие как система дистанционного бан-

ковского обслуживания QBIS.Online, система обязательной отчетности QBIS.Reporting, модули «Пластиковые карты», «Кредиты и депозиты» и многие другие, обновляются быстро и просто, одновременно с АБС. Это позволяет значительно снизить издержки на обслуживание всей системы, а также отдельных модулей и компонентов.

НБЖ: Каковы Ваши прогнозы на 2015 год и для рынка в целом, и для компании БИС в частности?

О. ДРОЖДИН: Год будет непростым – это понятно уже сейчас. Скорее всего, и ИТ-компаниям, и банкам придется пережить немало трудностей и столкнуться с новыми вызовами. Очевидно, что все категории банков будут стремиться к сокращению издержек, в том числе на ИТ. Поэтому мы уже подготовили программное решение, которое в соотношении «цена – качество – производительность» является одним из лучших среди всех аналогов, представленных на рынке. Оно включает в себя весь доступный на сегодняшний день функционал, а затраты на содержание являются наиболее оптимальными исходя из текущей ситуации на рынке. Как показывает опыт БИС – а наша компания работает на рынке уже 23 года – из всех кризисов можно выйти став сильнее и успешнее. **НБЖ**