

ЗАО «БИС» уходит от специализации

О. ДРОЖДИН: «Есть все основания говорить, что мы стали диверсифицированной, универсальной компанией»



Беседовала: Софья Мороз

Подводя итоги года, в компаниях, работающих в сфере ИТ, прежде всего отмечают, что пессимистические прогнозы не оправдались, продолжается рост рынка. Это общая тенденция, и она определяет деятельность всех без исключения компаний, занимающихся разработкой и внедрением новых информационных технологий. О перспективах российского рынка ИТ и о том, какая стратегия является на сегодняшний день оптимальной, рассказал НБЖ генеральный директор ЗАО «БИС» Олег ДРОЖДИН.

НБЖ: Олег Львович, аналитики время от времени заводят разговор о грядущем финансовом кризисе и обещают, что он будет тяжелее предыдущего.

О. ДРОЖДИН: Исключать ничего нельзя, но пока мы видим, что финансовая система страны успешно развивается, следовательно, потребность в новых информационных технологиях только растет.

НБЖ: Но само по себе это не гарантирует, что кризиса не будет.

О. ДРОЖДИН: Разумеется. И у любой компании есть различные планы действий

в зависимости от того, как развивается ситуация. Но в данный момент мы видим рост спроса на наши разработки и, соответственно, реагируем на требования рынка. Наши продукты нужны здесь и сейчас, и мы стремимся предоставить их в том объеме, в каком это необходимо. Понятно, что новые экономические потрясения возможны, но мы предпринимаем определенные шаги, чтобы обезопасить себя от возможных последствий.

НБЖ: О каких именно шагах вы говорите?

О. ДРОЖДИН: Путь здесь один – диверсификация деятельности компании. ЗАО «БИС» всегда было классическим поставщиком АБС и решений для бэк-офисов. Но мы уже давно ушли от ограниченной специализации. Есть все основания говорить, что мы стали диверсифицированной, универсальной компанией. Мы активно работаем в сфере ВРМ, предложили ряд своих разработок для фронт-офисов, мы вывели на рынок собственные системы ДБО.

НБЖ: Можно сказать, универсализация и есть ваш тренд.

О. ДРОЖДИН: ИТ-рынок сегментирован, и есть направления наиболее перспективные, способные вывести разработчиков на новый уровень. Правильно определить эти направления – главная стратегическая задача любой компании. Судя по нашим результатам, это у нас получается неплохо. Вообще, перед тем как принять какое-то решение, мы ведем серьезную подготовку, изучаем спрос. Так, к примеру, мы высоко оцениваем перспективы развития ВРМ-технологий. На наш взгляд, крупные компании, причем не только финансовые, будут все больше и больше нуждаться в этих технологиях для управления бизнес-процессами, так что наши предложения в этой области актуальны, это уже очевидно.

Еще раз упомянем такое направление, как системы ДБО. В конце 90-х

годов мы отказались от собственных разработок.

НБЖ: Почему?

О. ДРОЖДИН: На тот момент мы посчитали целесообразным сосредоточиться на тех разработках, которые были для нас основными. Мы не стали расплываться. Но прошло время, компания выросла. И вот мы снова вернулись к теме, которую когда-то оставили. Тем более что сейчас банки ведут очень жесткую конкурентную борьбу за клиентов, стремятся предложить наиболее комфортные условия обслуживания. Приоритет отдается экономии времени. А что с этой точки зрения может быть лучше, чем работа на расстоянии, когда клиенту не надо ездить в офис банка? Вот почему мы вывели на рынок свою систему ДБО и продолжаем совершенствовать и развивать ее. В качестве примера могу привести нашу работу с Энергомашбанком. Специально для него мы разработали интеллектуальный высокотехнологичный продукт на основе системы «QBIS. Online. Частный клиент». Внедрение нашей системы существенно упростило сотрудничество клиентов с банком, а следовательно, создаст банку ряд конкурентных преимуществ.

НБЖ: Развитие систем ДБО требует, как легко убедиться, и развития систем защиты информации.

О. ДРОЖДИН: Да, одно невозможно без другого. В последнее время участились случаи попыток взлома банковских систем. Мошенники стали очень квалифицированными, порой им удается снять со счетов клиентов значительные суммы. Вот почему мы ведем постоянную работу по совершенствованию систем безопасности. У нас есть свои ноу-хау. Мы создали новый модуль – «Противодействие мошенничеству». Думаю, на ближайшей выставке iFin мы покажем наше решение.

Хотел бы также упомянуть о такой актуальной теме, как разработка систем управленческой отчетности.

НБЖ: Вы полагаете, это тоже перспективное направление?

О. ДРОЖДИН: Что касается обязательной отчетности, требуемой регулирующими органами, тут есть достаточно стандартные методики. А вот управленческая отчетность, то есть внутренняя, ориентированная на руководство, акционеров, для каждой организации имеет свои, ярко выраженные, индивидуальные особенности. В ушедшем году мы серьезно расширили функциональность своего продукта «QBIS. Reporting» в этом направлении за счет разработки нескольких новых модулей.

НБЖ: Давайте теперь обратимся к конкретным результатам деятельности компании. Как прошел 2012 год?

О. ДРОЖДИН: На этот вопрос сложно ответить коротко. Если попытаться дать какую-то общую оценку 2012 года, то она, без сомнения, будет положительной. Выросли объемы, улучшились финансовые показатели – все это объективные критерии. Точные цифры мы назовем позже, по традиции это происходит по итогам I квартала, но уже сейчас понятно, что 2012 год был успешным.

Приведу еще один факт в подтверждение этого: в рейтинге агентства CNews мы входим в первую сотню компаний, работающих на рынке ИТ, а среди тех, кто работает в банковской сфере, мы занимаем позиции в ТОП-30.

НБЖ: Увеличилось ли число ваших клиентов?

О. ДРОЖДИН: Да, у нас появилось четыре новых клиента. Это приличный показатель по нашим временам. Сейчас ведь вообще нет такого явления, как бурный рост клиентской базы, так что мы, в первую очередь, бережно относимся к тем клиентам, с которыми нас уже связывают деловые отношения. У нас есть и такие клиенты, с кем мы работаем свыше 10 лет. И, конечно, мы стараемся привлекать новых партнеров.

НБЖ: Что удалось в 2012 году? Что было особенно интересным?

О. ДРОЖДИН: В первую очередь надо сказать о продолжающемся сотрудничестве

с ДБ АО «Сбербанк» (Казахстан) – это дочерний банк Сбербанка России. Мы еще два года назад выиграли тендер и получили право на осуществление модернизации АБС. Проект большой, сложный, протяженный во времени, и мы его успешно реализуем в соответствии с утвержденным планом. Но сотрудничество наше этим проектом не ограничивается. Так, банк заключил с нами договор на приобретение и внедрение нашего модуля «Ведение единого профиля клиента и централизованной нормативно-справочной информации», который позволит оптимизировать управление основными данными кредитной организации.

Также хотел бы выделить нашу работу с Россельхозбанком – здесь тоже все складывается успешно. Речь идет и о развитии ранее внедренных решений, и о внедрении специально разработанных модулей. В этом году мы серьезно расширили функциональность модулей «Межфилиальные расчеты» и «Ценные монеты», автоматизировали операции по кредитным картам и ряду других кредитных продуктов. Аналогично складывается ситуация в нашем сотрудничестве с банком ВТБ24. В частности, банк недавно приобрел у нас лицензию на новый продукт – «Удаленный офис. Кредитная заявка».

НБЖ: Чем интересно это решение?

О. ДРОЖДИН: Тем, что оно позволяет формировать кредитные заявки в режиме offline. Заявка клиента автоматически попадает в АБС банка и поступает на рассмотрение в соответствующие банковские структуры, где по ней в известные клиенту сроки принимается решение. Время экономится, да и организация процесса значительно улучшается. В качестве примера могу привести еще один проект, также связанный с банком ВТБ24, а точнее, с покупкой им ТрансКредитБанка. Решено, что продуктовая линейка ТрансКредитБанка «уходит» в ВТБ24, а мы будем участвовать в работе по переводу.

НБЖ: О каких еще проектах из тех, что были начаты в 2012 году, вы хотели бы сейчас упомянуть?

О. ДРОЖДИН: Несколько очень интересных проектов стартовало у нас в ушедшем

году. К примеру, очень позитивно началась наша работа с Мосстройэкономбанком. Заключенный нами договор предполагает внедрение расширенной конфигурации АБС QBIS, которая включает в себя набор из 35 модулей. Практически это позволит удовлетворить все потребности универсального банка. Стартовали проекты, которые мы реализуем с Автоградбанком, Компанией розничного кредитования, Торговым городским банком. Отдельно хотел бы сказать об опыте сотрудничества с государственными структурами, а именно с администрацией Пензенской области.

НБЖ: Расскажите об этом подробнее.

О. ДРОЖДИН: Наша дочерняя компания «БИС-Поволжье» начала в этом году работу с администрацией Пензенской области по созданию универсальной электронной карты. Это очень важный проект, не будет преувеличением сказать, что он имеет государственное значение. Сотрудничество идет успешно. Кстати, во многом благодаря нашей совместной работе Пензенская область сейчас возглавляет рейтинг регионов, участвующих в проекте.

НБЖ: Кто ведет этот рейтинг?

О. ДРОЖДИН: Создана правительственная комиссия по внедрению информационных технологий в деятельность государственных органов и органов местного самоуправления. Она и ведет постоянный мониторинг, ежемесячно публикует рейтинг. Так вот, сейчас Пензенская область находится на первом месте, то есть ни один регион страны еще не продвинулся так далеко во внедрении универсальной электронной карты.

Раз уж мы коснулись темы взаимодействия с государственными структурами, скажу еще и о том, что мы начали реализовывать сервисы для доступа к СМЭВ (системе межведомственного электронного взаимодействия).

НБЖ: Чего вы ждете от наступившего года?

О. ДРОЖДИН: Много будет зависеть от общей экономической ситуации. Программа минимум – обеспечить рост компании. Но мы вполне можем по итогам 2013 года дать прирост объемов в 25–30%. Это будет хороший результат. ^{НБ}