

# Олег Дрождин: «Двадцать лет — это серьезная дата...»



Об итогах прошедшего года наш корреспондент беседует с генеральным директором компании «БИС», вот уже много лет являющейся одним из лидеров отечественного ИТ-рынка.

**«Банковские технологии»:** Олег Львович, в бизнесе возраст компании имеет значение. Поэтому двадцатилетие ЗАО «БИС», которое вы отметили в этом году, это действительно событие.

**Олег Дрождин:** Да, работать два десятилетия на таком сложном рынке, как ИТ, и при этом оставаться одним из ведущих игроков, развиваться, согласитесь — это результат. Но он важен не только для нас. Наша работа доказывает: как бы ни были сложны условия, а они у нас в стране, конечно, непростые, можно добиваться успеха.

**«Б. Т.»:** Что для этого необходимо в первую очередь?

**О. Д.:** Во главе угла всегда должен быть клиент. Звучит не оригинально, но это действительно так. А чтобы клиент был доволен сотрудничеством, нужно всегда думать заранее, что ему понадобится завтра,

т. е. необходимо стратегическое планирование. Второе — нужно неукоснительно выполнять свои обязательства чего бы это ни стоило. И третье: ни на день нельзя останавливать перспективные разработки. Иначе отстанешь. И отстанешь не на полгода, а навсегда. Наконец, наш главный капитал, самый ценный наш актив — это сотрудники. Именно их высокий профессионализм, творческая состоятельность позволяют компании успешно развиваться.

**«Б. Т.»:** Как бы вы охарактеризовали нынешнее состояние ИТ-рынка?

**О. Д.:** С одной стороны, состояние стабильное. И это очень хорошо, потому что дает возможность работать на перспективу, выстраивать стратегию, планировать свою деятельность на 2–3 года вперед. С другой стороны, мы убеждены, что нынешняя ситуация — это затишье перед бу-



рей. ИТ-рынок меняется быстрее многих других секторов экономики... Так вот, сейчас его ждет обновление. И к нему надо быть готовым.

**«Б. Т.»:** Некоторые аналитики охотно пугают нас второй волной кризиса...

**О. Д.:** За последние годы финансовыми структурами, да и вообще российским бизнесом, накоплен огромный опыт работы в экстремальных экономических условиях. Думаю, что российский бизнес сложнее чем бы то ни было удивить. Не сомневаюсь, готов он и к кризису, если таковой, конечно, будет. Пока мы видим, что отечественные компании, нуждающиеся в услугах ИТ-сектора, строят большие планы. Грядут изменения в банковском законодательстве, идет активный переход на европейскую систему бухгалтерской отчетности. Спрос велик. От таких компаний, как наша, прежде всего требуется поспевать за этим спросом.

**«Б. Т.»:** Обычно в конце года подводят итоги...

**О. Д.:** У нас они успешные. Прежде всего, отмечу, что мы нарастили число клиентов. В условиях, когда финансовый рынок стабилен, заключить соглашения с 8 новыми клиентами — это хороший результат. С каждым годом все новые финансовые организации делают выбор в пользу наших информационных решений. Что это значит? Что наши решения устраивают и по своему качеству, и по ценовым характеристикам. Что касается старых партнеров, то наше сотрудничество продолжается годами, а во многих случаях — десятилетиями. Мы ведь каждый год выводим на рынок новые разработки, и потребителями в первую очередь становятся наши постоянные партнеры. Мы внедряем новые информационные системы, модернизируем уже работающие, и вот это многолетнее постоянное сотрудничество ценится выше всего. И еще скажу применительно к итогам: мы ожидаем, что наша выручка по результатам 2011 г. вырастет не менее чем на 40%.

**«Б. Т.»:** Какие направления своей деятельности вы считаете наиболее перспективными?

**О. Д.:** Есть рыночные тренды, которым просто необходимо соответствовать, иначе начинаешь отставать. Самое актуальное направление сейчас — разработка и внедрение решений на основе ВРМ-плат-

формы. Мы прикладываем большие усилия, чтобы увеличить свое присутствие в этом секторе, вкладываем серьезные ресурсы в инженерно-исследовательскую работу.

**«Б. Т.»:** А какие-то совсем новые разработки в уходящем году были?

**О. Д.:** Нам всегда есть что предложить клиентам, но, считаю, в этом году мы совершили прорыв. Сейчас у нас на выходе принципиально новый продукт — система QVIS. Portal, которая, не сомневаюсь, вызовет большой интерес в банковской среде.

**«Б. Т.»:** Ваша компания традиционно сильна в сегменте АБС...

**О. Д.:** И мы не собираемся терять свои позиции. Внедряем свои АБС, модернизируем уже работающие. Считаю, что мы весьма удачно продвигаем и свои специализированные решения, такие как «единое окно», активные продажи, финансовая отчетность. У нас есть отличные предложения по системе ДБО, которые, с удовольствием это отмечу, пользуются спросом на рынке...

**«Б. Т.»:** Может быть, был в этом году проект, о котором вы хотели бы сказать особо?

**О. Д.:** У нас не бывает проходных проектов, и это наша принципиальная позиция. Если начинаешь делить проекты на более или менее значимые, то это путь в тупик, потому что рынок подобное отношение моментально чувствует, и такой подход не остается безнаказанным. Есть, конечно, такие задачи, которые являются новыми, а потому особенно интересными. Например, весной этого года мы выиграли тендер на проведение модернизации АБС в дочернем банке Сбербанк в Казахстане. Два этапа проекта уже реализованы, работа продолжается, и нам, конечно, очень важно завершить ее успешно. Казахстанский рынок для нас не новый, но мы намерены наращивать там свое присутствие, и с этой точки зрения модернизация АБС в ДБ ОАО «Сбербанк» (Казахстан) для нас не рядовой проект.

**«Б. Т.»:** С какими чувствами вступаете вы в новый год?

**О. Д.:** С большими надеждами и с уверенностью, что со всеми трудностями, которые нам встретятся, мы справимся. ■