

Вероника
Новикова

ПЕРСПЕКТИВНЫЕ ТОЧКИ РОСТА В УСЛОВИЯХ СТАГНАЦИИ

Кризис — закономерная фаза в развитии рынка. Мы наблюдаем это явление уже не в первый раз и хорошо помним предыдущие уроки. По мнению Андрея Малова, члена совета директоров компании «Банковские информационные системы» (БИС), главный вывод — не ждать пассивно окончания кризиса, а постоянно развиваться, наращивать компетенции, предлагать перспективные продукты, востребованные бизнесом. Мы попросили Андрея Евгеньевича ответить на наши вопросы.

— Какие проблемы, на Ваш взгляд, являются сегодня наиболее актуальными в области программного обеспечения и технической поддержки банковской деятельности?

Андрей Малов: Банки идут по пути оптимизации ИТ-бюджетов и повышения эффективности инвестиций в информационные технологии. Глобальные инфраструктурные проекты ИТ-перевооружения с высокой имиджевой составляющей ушли в прошлое. Возрос спрос на решения с быстрой окупаемостью и сфокусированные, прежде всего, на поддержку наиболее доходных банковских продуктов. Стремление сохранить прежние инвестиции в ИТ и достроить информационную систему за счет автономных приложений привело к росту спроса на промышленные интеграционные платформы и интеграционные проекты.

Формируется спрос на новую модель сотрудничества банка и ИТ-компании, которая состоит в полном или частичном переходе на ИТ-аутсорсинг. На российском банковском рынке такая схема пока является, скорее, исключением, чем практикой.

Иллюстрацией этой модели является успешный проект БИС и «АНКОР БАНКа» (ОАО) по переводу кредитной организации на ИТ-аутсорсинг по всему фронту связанных задач. Существенными чертами проекта являются стандартизация (с разработкой «технологических карт») и полная централизация всех продуктов и бизнес-процессов на единой технологической базе,



использование внешнего центра обработки данных, имеющего все необходимые мощности и каналы связи.

Выход компании БИС на позиции главного ИТ-партнера и новая финансовая модель взаимодействия с «АНКОР БАНК» (ОАО) в проекте перехода банка на новый стратегический курс, позволили оптимизировать инвестиции на старте проекта, получить адекватную ИТ-поддержку бизнес-целей, избежать существенных дополнительных капиталовложений и сконцентрировать ресурсы на дальнейшем поступательном развитии бизнеса кредитной организации.

Решения компании БИС помимо новых модулей ИБС БИСКВИТ пополнились семейством новых программных продуктов QBIS для поддержки и активного развития бизнеса банка любой специализации, взаимодействия с надзорными и регулирующими органами на единой информационно-технологической платформе.

QBIS – это, прежде всего, сервис-ориентированность, трехзвенная архитектура, поддержка двух СУБД – Progress Open Edge и Oracle, эргономичный GUI-интерфейс, возможность использования отдельных продуктов, входящих в семейство QBIS, независимо друг от друга. QBIS уже успешно эксплуатируется в одном из московских банках. Завершается внедрение в Санкт-Петербурге.

Позиционирование компании в связи с кризисом не изменилось – мы по-прежнему считаем себя поставщиками комплексных высокотехнологичных решений для банковского бизнеса. При этом мы не просто сохранили позиции, но развиваем сотрудничество с существующими

ми клиентами – углубляем деловые коммуникации, внедряем новые банковские продукты и т. п.

— По рынку уже ходит шутка, в которой большая доля правды — «падение менее чем на 25% в условиях кризиса считается ростом». Вы удержались на этой отметке?

Андрей Малов: Нам удалось избежать падения выручки по сравнению с докризисным годом. Снижение объема новых продаж удалось компенсировать за счет увеличения количества заказных проектов и расширения перечня услуг для существующих клиентов. Кризисный период продолжается, и основной задачей компании БИС в этой ситуации является сохранение высококвалифицированного персонала и клиентской базы. Нам удалось избежать массовых сокращений штата. Мы сумели не только удержать существующих клиентов, предложить им новые продукты и услуги, но и привлечь два новых банка в ряды пользователей наших решений.

— Что-то поменялось в управлении и структуре компании за этот год?

Андрей Малов: Основная организационная структура компании не претерпела изменений, но компания стала более мобильна и результативна за счет формирования большего количества проектных команд,

мотивированных исключительно на результат. В итоге удалось сократить время на выполнение рутинных задач и процедур различных согласований, устранить ряд дублирующих и избыточных функций во внутренних производственных процессах.

— Как-то изменились приоритеты деятельности Вашей компании в течение кризисного периода?

Андрей Малов: Сейчас компания сосредоточилась на укреплении связей с существующими клиентами и повышении качества их обслуживания. За долгие годы сотрудничества мы хорошо изучили специфику требований каждого клиента по ИТ-поддержке бизнеса, выработали регламенты оптимального взаимодействия. Это позволило нам изыскать внутренние ресурсы для развития новых продуктов и технологий. Я имею в виду семейство продуктов QBIS, разработку решений на базе Oracle, реализацию концепции BPM в собственных продуктах БИС, расширение компетенций в области интеграции приложений и партнерских решений.

Вне зависимости от кризисных явлений мы всегда строили наши отношения с клиентами, как с партнерами, на долгосрочной основе и придерживались идеологии маркетинга взаимоотношений, а не получения краткосрочных выгод от разовых сделок. Сейчас акценты бизнеса наших клиентов сместились от



AHConferences
www.ahconferences.com

VI КОНФЕРЕНЦИЯ IT-АУТСОРСИНГ

16 декабря 2009 г., Москва, отель Марриотт Тверская

КЛЮЧЕВЫЕ ТЕМЫ КОНФЕРЕНЦИИ:

**ОТКРЫТЫЕ
ТЕХНОЛОГИИ**

- Как свести к минимуму операционные затраты при использовании ИТ-аутсорсинга?
- Как рассчитать ROI в проектах аутсорсинга?
- Как распределить зоны ответственности в случае роста бизнеса или сокращения числа пользователей?
- Проблемы взаимодействия с несколькими аутсорсерами. Как эффективно управлять проектами, если разные виды работ отданы различным подрядчикам?
- Специфика аутсорсинга в сегменте информационной безопасности
- Аутсорсинг поддержки бизнес-процессов
- Вопросы выбора аутсорсера. Практические критерии, которые необходимо сформулировать заказчику при выборе, если разброс цен не критичен
- Аутсорсинг Центра обработки данных
- Аутсорсинг Call-центра
- Отраслевая специфика ИТ-аутсорсинга: опыт компаний различных отраслей
- Аутсорсинг для территориально распределенных компаний

Реклама

**БАНКОВСКИЕ
ТЕХНОЛОГИИ**

**Аналитический
журнал
банковский**

it-world.ru
ИТ-МИНИСТЕРСТВО

**Системный
администратор**

CIO

connect!

ИКС

MSKI

**РПР
Группа**

NNI

ERP NEWS

МИС
журнал ИКС-информ

Groteck
Business Media

**ПЛАС
ЖУРНАЛ**

ITSMonline

BO

PCWEEK

it-weekly.ru

NBJ

it-weekly.ru
новости российского ИТ-бизнеса

ИКС IKSMEDIA.RU

IT-Event.Ru

int-bank.ru
ИНТЕРНАЦИОНАЛЬНЫЙ БАНК

ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ИНФОРМАЦИЯ И РЕГИСТРАЦИЯ НА МЕРОПРИЯТИЕ:

экстенсивных стратегий развития, связанных с расширением точек продаж и новых продуктов в сторону стратегии снижения издержек и повышения операционной эффективности. Это нашло свое отражение и в нашей работе как поставщиков ИТ-продуктов и услуг.

В условиях всеобщей оптимизации ИТ-бюджетов наличие генерального подрядчика по всем ИТ-компонентам может существенно сократить издержки кредитной организации. Компания БИС готова выступить в таком статусе вплоть до полного ИТ-аутсорсинга для банка, включая организацию работы приложений на внешних ЦОДах. Расширены рамки задач, решаемых с помощью собственных продуктов компании БИС, заключены партнерские соглашения с мировыми лидерами рынка программного и аппаратного обеспечения, отработаны технологии интеграции продуктов различных вендоров для создания единого информационного пространства банка, поддержки непрерывности и повышения эффективности бизнес-процессов.

Сейчас мы строим нашу маркетинговую стратегию на принципах четкой ориентированности на результат и более плотный контакт с существующими и потенциальными клиентами. Наша ценовая политика стала ещё более гибкой. Увеличены размеры скидок, предоставляются длительные рассрочки. В отличие от предыдущих лет в этом году мы не индексировали в сторону повышения тарифы на работы.

Портфель наших заказов на разработку свидетельствует о доверии к нам заказчиков. Подобное отношение в кризисный период «дорогого стоит», поэтому большинство заказных работ компанией БИС выполняется с минимальным авансом либо вообще без такового.

— *На какие продукты спрос продолжает расти?*

Андрей Малов: Один из самых доступных для банка инструментов по наращиванию пассивов – вклады населения. Об этом красноречиво свидетельствуют рост процентных ставок и обострившаяся конкурентная борьба банков за вкладчиков. В связи с этим мы наблюдаем повышенный спрос со стороны банков на продукты по автоматизации процедур привлечения и обслуживания вкладов, пластиковых карт, а также платежи населения и прочие массовые операции, связанные с извлечением комиссионного дохода. По этим направлениям компания БИС имеет готовые собственные решения – модули «Частные вклады», «Пластиковые карты», «Платежи населения».

С другой стороны, банкам приходится решать проблему плохих кредитов и бороться с ростом просроченной задолженности. В нашем арсенале появилось решение по управлению процедурой взыскания просроченной задолженности на основе BPM-продукта Teamworks от нашего нового партнера компании Lomabrdi Software.

Кризис – всегда, пожалуй, лучшее время для обучения. В периоды бурного роста банкам не до этого. В условиях выжидательных стратегий самое

время повысить уровень квалификации своего персонала, чтобы подготовиться к качественному прорыву в пост-кризисный период. Очень кстати, что именно в этом году мы выпустили Интерактивную Обучающую Систему (ИОС) для клиентов-пользователей ИБС БИСКВИТ. ИОС позволяет распространять лучшие практики внутри банка, проводить обучение и аттестацию персонала. ИОС размещается на внутреннем портале банка и является классическим инструментом электронного обучения (e-learning) с возможностью удаленного доступа через Web-интерфейс.

— *Назовите, пожалуйста, продукт-неудачник в Вашем секторе рынка?*

Андрей Малов: На текущий момент на рынке не стартуют «тяжелые» железные решения, масштабные инфраструктурные проекты – по причине высокой стоимости и не всегда ясных сроков реализации.

Решения по автоматизации розничного кредитования и, прежде всего, ипотечного оказались на дне потребительского спроса в связи с ростом ставок, ужесточением требований к заемщикам, и вследствие этого, катастрофическим падением спроса на кредитные продукты со стороны населения. Но, говорить о закате эры таких продуктов можно только применительно к кризисному периоду, на восходящей фазе развития рынка они обязательно будут востребованы.

— *Какое достижение Вашей компании за прошедший год Вы считаете наиболее значимым?*

Андрей Малов: Мы не только сохранили персонал и клиентов, но и смогли выпустить новые продукты.

— *Каковы среднесрочные планы Вашей компании?*

Андрей Малов: Прежде всего, сохранить интеллектуальный потенциал компании и лояльность клиентов, увеличить в следующем году доход компании не менее чем на 10%. Наиболее очевидные приоритеты нашей компании на ближайшее время – поддержание стабильной и непрерывной работы наших банков-клиентов за счет эффективной эксплуатации существующих систем и реализация «точечных» и краткосрочных задач в области оптимизации бизнес-процессов, приносящих банку основной доход.

— *Что ждать от рынка до конца текущего года?*

Андрей Малов: Спадут депрессивные настроения и ожидания ещё большего падения, начнется обычная работа. Четвертый квартал будет определяющим с точки зрения планирования бюджетов на следующий год. Острая фаза близится к завершению, но период выхода объёмов спроса на докризисный уровень будет не быстрым – для возврата к прежней точке отсчёта потребуется не менее двух или даже трёх лет.



Один день с ИТ, который изменит Ваше завтра

Виртуализация
Консолидация
Дедупликация
Управление
Защита
Соответствие требованиям

EMC
Forum
2009

EMC Forum 2009 – VI Международный форум по технологиям хранения и управления информацией

17 ноября 2009, Москва, Центр Международной Торговли
Краснопресненская набережная, д. 12, Конгресс-центр, подъезд № 4

- Место встречи ведущих специалистов ИТ- индустрии;
- Выступления экспертов в области хранения и управления информацией;
- Выставка новейших разработок для создания информационных инфраструктур и управления ими;
- Передовые технологии для минимизации рисков, сокращения расходов и создания конкурентных преимуществ.

Телефон горячей линии для участников форума: **+7 (495) 792-34-26**
Подробная информация и регистрация на сайте: www.emc-forum.ru