

# Информационные технологии в банках: тенденции времени

Владимир Акимов, президент компании «Инверсия», рассказывает о новых разработках в области банковской автоматизации, о нововведениях, предлагаемых банкам регулятором и о предпочтениях банкиров в сфере информационных технологий.



Владимир Акимов

**– Новый деловой банковский сезон начинается с Форума Ассоциации «Россия» в Сочи. А как начинается новый деловой сезон у банковской автоматизации?**

**Владимир Акимов:** А для нас не было заметно окончания прошлого делового сезона. Обычно лето – «мертвый сезон», но в этом году спада активности не произошло. Количество заказов постоянно растет, мы это остро почувствовали в этот сезон отпусков.

Сейчас банки не ориентируются на монолитные АБС одного разработчика. Очень много банков имеют достойную систему, но жизнь идёт очень быстро вперёд, и какая-то часть ИТ-системы их постоянно не устраивает. Банки вынуждены выбирать все самое лучшее из того, что есть на рынке, и интеграция систем стала основным хитом текущего момента. Сейчас интеграция не составляет той проблемы, которая была раньше: банки свободны в выборе решений и легко интегрируют эти решения.

Замена системы целиком – редкий случай. А смена части блоков, ритейловых или корпоративных, – это вполне возможное и часто встречающееся сейчас на рынке событие.

**– Как ИТ-стратегия банка зависит от масштаба его бизнеса?**

**Владимир Акимов:** Определенная зависимость есть. Малые банки в основном меняют систему целиком. Крупные смотрят на какую-то часть, которая наилучшим образом удовлетворяет их запросы. Таким образом, стратегия «best of breed» лучше подходит для банков с хорошим масштабом бизнеса, более крупных.

Внешнего толчка к переменам в ИТ, подобного переходу на новый План счетов в 1998 году или введению в действие Положения 302 П, сегодня, по существу, нет, и все изменения происходят в текущем режиме. Разработчики регулярно выпускают новые версии своих систем с новыми улучшениями и новациями, но их появление не подводит банки на другой АБС к тому, чтобы менять всю систему целиком.

Глобальных проблем у российских банков на сегодня нет, а локальные проблемы требуют локальных решений. Иногда эти проблемы накапливаются, банк «устает» от текущей АБС, и тогда происходит смена всей системы. Но это – редкий случай.

**– Как давно системы «Инверсии» развиваются в модульной архитектуре?**

**Владимир Акимов:** Мы изначально разрабатывали нашу систему в модульной архитектуре, и здесь у нас накоплен солидный опыт. Для работы с другими системами готовы как крупные модули, к примеру, автоматизирующие целиком розничный блок или казначейство банка, так и относительно небольшие, вплоть до модуля по автоматизации работы по продаже виз, для банков, обслуживающих посольства. Устойчивым спросом в рамках интеграционных проектов пользуются модули по автоматизации пластика, кредитов, инкассации, документарных операций, факторингового бизнеса, ценных бумаг, управленческого учёта и отчётности, внутрихозяйственной деятельности. Причем используют их не только финансово-кредитные организации, но и микрофинансовые организации, факторинговые и прочие компании. Успешно развивается наш проект "INVOPAY" по разработке ПО для систем мгновенных денежных переводов, целевой аудиторией которого являются банковские объединения и многофилиальные банки, которые самостоятельно планируют развитие проектов по созданию систем денежных переводов. В настоящий момент система внедрена и активно используется в четырёх банках – в Банке "Кубань Кредит", в Крайинвестбанке, в



Текст:

Андрей  
Новиков

«Московском Областном Банке» и в «Международном Банке Азербайджана». Ведутся проекты внедрения "INVOPAY" у ряда новых клиентов. Все эти модули сами собой по кирпичику складываются в пирамиду нашей ЦАБС "БАНК 21 ВЕК", но и бесппроблемно интегрируются и с любой другой системой. Просто последнее время интеграция производится на более высоком уровне и с широким использованием современных шин обмена данными.

**– Какие модули компания «Инверсия» разработала недавно? Что вы считаете новостью для рынка банковской автоматизации?**

**Владимир Акимов:** Мы постоянно выпускаем новые модули или всерьез перерабатываем старые. Продолжая свою мысль, в рамках ответа на предыдущий вопрос скажу, что один из важных для нас продуктов, вышедших в свет в этом году, – это "Интерфейс к ЦАБС «БАНК 21 ВЕК» для внешних систем (InvoGate)". Это решение позволяет в синхронном и асинхронном режимах обеспечивать обмен данными со сторонними приложениями. Модуль написан на Java, позволяет не только получать и выдавать, но и вводить документы, и уже работает в некоторых банках. В данный момент с использованием возможностей данного продукта мы заканчиваем разработку онлайн стыковки с платежной системой «Лидер».

**– Каких изменений ждут разработчики АБС от Банка России?**

**Владимир Акимов:** Банк России, как вы знаете, сейчас ведет работы по принятию надзорных полномочий на рынке ценных бумаг. Вообще, в работе банковских систем на рынке ценных бумаг сейчас происходит много изменений. Создание центрального контрагента по сделкам РЕПО и производным инструментам (им стал «Национальный расчетный депозитарий», НКО ЗАО НРД) поставило перед автоматизаторами задачу не только наладить работу с репозитарием НКО ЗАО НРД, который с ноября должен быть введен в действие, но и с системой «Локальное рабочее место Системы электронного документооборота» (ЛРМ СЭД НРД, ПО «Луч»), которая сама еще находится в разработке, настраивается. Может быть, настройка системы потребует более короткого срока, потому что уже в ноябре информация о сделках должна поступать в репозитарий. Это то самое новшество, которое толкает нас на доработки систем, поскольку мы выполняем те требования, которые Банк России выдвигает перед банками.

**– Как идет работа с Государственной информационной системой о государственных и муниципальных платежах (ГИС ГМП)?**

**Владимир Акимов:** Мы с ГИС ГМП работаем уже давно, сейчас это устоявшаяся, настроенная система, и в этом году работа банков вошла в нормальное русло. Уже в ав-

густе Банк России планирует вводить финансовые санкции, если работа будет осуществляться вне этой системы.

**– А как влияют на автоматизацию банковской деятельности новые требования Банка России к кредитным организациям, выдвигаемые в недавно стартовавшем процессе внедрения Базеля III?**

**Владимир Акимов:** Мы успеваем выполнить и это. Но, я бы не стал утверждать, что сегодня новации Банка России являются основным драйвером роста рынка банковской автоматизации, нам всегда хватает того, что он выдает. Работа по выполнению требований регуляторов осуществляется в плановом режиме.

Основной тенденцией развития рынка АБС в настоящий момент является массовый приход разработчиков АБС к концепции модульных систем. Все банки сегодня автоматизируют свой бизнес по кусочкам, добирая недостающие модули и интегрируя их с помощью интеграционного ПО.

Вторая тенденция – стремительный рост объемов банковских операций. Рост происходит настолько быстро, что прогресс техники не успевает за этими объемами. Требования к размерам оперативной памяти, быстродействию, размерам дискового пространства растут, но мы стараемся писать так, чтобы даже в условиях недостаточной техники наши программы имели бы быстродействие, удовлетворяющее условиям роста банковского бизнеса. Искусство программирования позволяет решать даже такие проблемы.

**– Готовы ли Вы повести банки в модные сегодня облачные вычисления?**

**Владимир Акимов:** Мы уже сделали это – некоторые банки располагают основную базу данных нашей ЦАБС "БАНК 21 ВЕК" в стороннем дата-центре. При этом для защиты персональных данных база в дата-центре содержит только индексную ссылку на данные клиентов, сами клиентские данные находятся в другом хранилище. Отлаженная технология «обезличивания» персональных данных дает возможность оперативного формирования копии ЦАБС для проведения каких-то регламентных работ – тестирования, проведения обновлений и т.п. силами специалистов компании, а не банка.

Нам интересно это направление бизнеса. Как показывает практика работы нашей горячей линии, достаточно часто приходится разбираться не с дефектами нашей версии, а с некорректными действиями специалистов банка при проведении операций обновления, настройки, написания своего программного кода, что привело к нестабильной работе системы. Если мы берем на себя услуги по обновлению, проведению настроек системы, то мы можем гарантировать гораздо более качественную работу ЦАБС. Банкам надо аккуратно посчитать стоимость владения с учетом оплаты работ ряда специалистов

в банке, на другую чашу весов положить стоимость услуги по сопровождению. Для кого-то результаты могут оказаться большим сюрпризом – в ряде банков отдать сопровождение полностью на аутсорсинг может оказаться гораздо выгоднее, чем держать свой штат специалистов! Но пока такая практика работы не очень широко распространена. Да, это сейчас модно, но пока не охватывает и одного процента российских банков.

В принципе, поддерживать всю АБС банка в дата-центре компании-разработчика на сегодняшнем уровне развития ИТ достаточно логично, хотя и непривычно для банков. Наш собственный дата-центр способен вести АБС некрупных банков. Если крупному банку, нашему заказчику, будет необходим облачный сервис, то мы готовы предложить услуги дата-центра, нашего партнера, при этом саму АБС сопровождать будем мы. И опыт такой у нас уже есть.

**– Сегодня для все большего числа банков становится интересен анализ неструктурированных данных, интеграция с социальными сетями, позволяющие лучше понимать своего клиента. Есть ли у «Инверсии» такие проекты?**

**Владимир Акимов:** Да, мы ведём проект кредитного фронт-офиса с выходом в социальную сеть. Пока система не принята в эксплуатацию, подробности проекта мы не раскрываем. В общем, запросы от клиентов есть, и работа в этом направлении нами ведётся.

**– Как сегодня компания «Инверсия» работает с региональными партнёрами?**

**Владимир Акимов:** На сегодня таких партнеров у нас пять: «Инверсия-Кавказ», «Инверсия Юг», СКБ «ГРАФ», «Инверсия-Петербург», и «Инверсия-Урал». «Инверсия-Кавказ» появилась в 2010 году и занимается продвижением и поддержкой нашей системы на юге России: в Пятигорске, в Дагестане, а также в Осетии и Абхазии. «Инверсия Юг» – это Краснодар, СКБ «ГРАФ» – Ростовская область.

Ресурсы внедренческих компаний мы используем и для проектов в других регионах. Например, СКБ «ГРАФ» внедряет проект в Тольятти, и это нормальная практика. Если необходимо, специалисты из регионов могут работать и на Москву, если потребуется решить задачу в их компетенции или написать программу.

**– Партнеры, которые находятся в разных регионах, имеют ли полномочия самостоятельно что-либо разрабатывать в рамках вашей АБС?**

**Владимир Акимов:** Да, конечно, в основном, это приложения, нацеленные на решение локальных задач. К примеру, разработана система для оплаты коммунальных платежей для конкретного региона наряду с той, что уже есть в системе. Это могут быть отчёты или определённые процедуры, которые необходимы банку на конкретной

территории. Каждая такая новация ведётся в рамках нашей единой версии АБС, присылается сюда, в центральный офис, принимается нашим архитектором, тестируется и только после этого передается заказчику. После этого мы включаем такие разработки в единую версию АБС и начинаем поддерживать в рамках единой версии.

**– Как сегодня сотрудники банков относятся к новациям в ПО? Вы чувствуете сопротивление, как и раньше, или менталитет поменялся, и это тоже тенденция времени?**

**Владимир Акимов:** Мы приглашаем специалистов банков и за минимальную плату готовы «воспитывать» их, рассказывать о наших разработках в области банковских информационных технологий. В первую очередь это относится к банковским ИТ-специалистам, потому что нехватка квалифицированного персонала в банках все-таки ощущается. Наша компания активно развивается и растёт, особенно последние пять лет. Мы постоянно ищем на рынке подходящих людей, но их объективно мало. У нас малая текучка кадров, но задач дополнительных, которые мы хотели бы разрабатывать, так много, что постоянно нужны свежие силы.

**– Раньше банки приглашали к себе на работу специалистов из компании-разработчика системы, которая у них установлена. Что-то поменялось в этом вопросе?**

**Владимир Акимов:** В общем, переманивание у разработчиков, судя по нашему опыту, прекратилось. Банки поняли, наверное, что это означает себя же подвергать риску: разработчики – это основа той системы, которая установлена в вашем банке. Если эту основу раскачивать, брать специалистов из этой основы, выдирать, можно сказать, кирпичики, то она может порушиться. Поэтому такого плана «нападений» на нас в последнее время немного, и текучка у нас несущественная по сравнению с тем, что показывает статистика по стране, примерно 5% в год.

**– От инициатив государства по поддержке ИТ-компаний Вы эффект получаете?**

**Владимир Акимов:** Конечно. Наши основные затраты – это зарплаты персонала и соответствующие налоги и платежи. Уменьшаются платежи от фонда оплаты труда – уменьшаются и наши затраты.

**– А экспорт своего ПО пока развивать не планируете?**

**Владимир Акимов:** Ряд контрактов у нас заключен с организациями ближнего зарубежья. Но это поставки именно нашей основной ЦАБС с минимальными переделками по локализации. Но основным вектором нашего развития на среднесрочную перспективу мы видим организации, действующие на рынке в России. 

# Проект Digital Signage

на выставке Integrated Systems Russia 2013



# Digital Signage

## 29-31 октября 2013

Экспоцентр, Павильоны №1, Форум

- Международная Конференция «Digital Signage»  
29 октября 2013, Экспоцентр [www.discorussia.ru](http://www.discorussia.ru)
- Экспозиция Digital Signage
- Демо-зона Digital Signage
- Экскурсии на объекты Digital Signage (Москва)

Реклама



16+

[www.discorussia.ru](http://www.discorussia.ru)

Организаторы:

**MID expo**  
МЕЖДУНАРОДНЫЕ ВЫСТАВКИ И ЯРМАРКИ

**Integrated Systems Events, LLC**

При поддержке:

**O.V.A.B.**

Out-of-home Video Advertising Bureau Europe

**infoComm**  
INTERNATIONAL

Официальный интернет-партнер:

**Sostav.ru**

Информационный партнер:

**IN+OUT**  
Нестандартные медиа