

# Владимир АКИМОВ:

## «Из кризисов мы выходим окрепшими»

Интервью с президентом компании «Инверсия»



**«Банковские технологии»:** Владимир Иванович, компания «Инверсия» — один из старейших игроков на рынке банковской автоматизации. Расскажите о начале деятельности компании. Какими были первые шаги?

**Владимир Акимов:** Решение о создании компании было принято в 1990 г. Тогда был разработан первый продукт для автоматизации банковского операционного дня — АСУ «Банк». Специалисты, разработавшие это ПО, стали учредителями компании «Инверсия», которая занялась реализацией продукта. В октябре 1990 г. компания была создана, а уже в декабре 1990 г. появились первые банки-клиенты. С некоторыми из них мы работаем до сих пор.

**«Б. Т.»:** Кто был вашим первым клиентом?

**В. А.:** Это был Уральский Банк Реконструкции и Развития, который сегодня стал одним из крупнейших кредитных учреждений Уральского региона. Одним из первых наших клиентов стал также банк «Агрика», сейчас он называется АКБ «ИРС». Мы по-прежнему успешно сотрудничаем с этими финансовыми учреждениями на протяжении вот уже 19 лет.

**«Б. Т.»:** Каким было дальнейшее развитие вашей компании?

**В. А.:** Компания росла, занимала определенные ниши на рынке банковской автоматизации. Развивались и продукты, которые мы поставляли на рынок. От системы АСУ «Банк», построенной на СУБД «Клипер», мы перешли сначала на платформу Vtrieve, а затем — на решения Oracle. Сегодня все наши решения строятся на продуктах Oracle, и мы считаем это магистральным направлением развития для всех банковских систем.

**«Б. Т.»:** Можно ли разделить историю рынка банковской автоматизации на какие-то этапы? Что каждый из этих этапов означал для вашей компании?

**В. А.:** Мы придерживаемся той же классификации этапов, что была когда-то изложена в вашем журнале. С одной стороны, эта классификация связана с функциональностью систем, с другой — с развитием технологической базы, которая лежит в основе банковских систем. С точки зрения функциональности мы развивались традиционно — от обеспечения операционного дня — к продуктоориентированным, клиентоориентированным системам. Но уже на начальном этапе многие наши ре-



шения стали первыми на рынке. Так, мы первыми реализовали валютный опердень в 1991 г. Примерно в то же время мы разработали первую систему удаленного взаимодействия банка с клиентами, которая была установлена в одном из российских банков. Позже подобные решения появились у других производителей и получили название «Клиент-Банк».

Модернизация технологической базы у нас также проходила достаточно традиционно для рынка. Первые решения были созданы на СУБД «Клипер», для того времени это были мощные и продвинутые решения. Затем вышли несколько разработок на платформе Vtrieve, например система InvoBank. Параллельно с этой системой мы работали уже над созданием версий АБС на СУБД Oracle. Позже большинство наших клиентов постепенно и без особых проблем перешли на решения Oracle. Первая версия нашей АБС «БАНК XXI ВЕК» на базе решений Oracle появилась в 1994 г., и это было важнейшим этапом в развитии компании. Мы приняли решение сосредоточиться на платформе Oracle 15 лет назад, и сегодня ясно, что выбор был абсолютно правильным. Сейчас СУБД Oracle занимают основное место на рынке продуктов для банковской автоматизации в России, и в дальнейшем, по моему мнению, доля этих решений будет только расти.

**«Б. Т.»: Какие события на рынке стали наиболее значимыми для вашей компании?**

**В. А.:** Пожалуй, это события, связанные с экономическими кризисами в нашей стране. Сегодня мы имеем опыт работы в условиях уже двух кризисов, и можно назвать этот опыт положительным. Разумеется, приходилось напряженно работать, но ни в одном случае мы не проводили сокращения персонала или зарплат. Этого удалось достичь, потому что в периоды между кризисными событиями мы работали так, чтобы создать прочный запас устойчивости — как финансовый, так и с точки зрения людских ресурсов. По результатам кризиса 1998 г. мы увеличили свою долю на рынке, получили новых клиентов за счет ушедших с рынка компаний. Этот кризис мы тоже переживаем вполне успешно, хотя, естественно, мы его чувствуем. Спад на рынке был заметным, банки стали экономить средства, меньше денег вкладывать в проекты автоматизации. Но как раз в этих условиях наши клиенты смогли убедиться в широких возможностях нашей системы. Она изначально рассчитана на работу в многофилиальных учреждениях. В период кризиса ряд банков, раньше использовавших различные системы в своих филиалах, с целью экономии средств были вынуждены перейти на единую АБС для всех филиалов. Многие банки меняли свою структуру, и все это происходило совершенно безболезненно для банков и при нашем минимальном участии. Мы оказывали консультационную помощь, но все технологические возможности для такой работы уже были заложены в системе. Банки, которые хотели провести реорганизацию в период кризиса, имели технологический инструмент, который позволял им это сделать.

Все это привело к тому, что количество наших клиентов начало расти несмотря на кризис. Вслед за ростом количества клиентов мы наращиваем и численность нашего персонала. Я считаю, что мы выходим из этого кризиса окрепшими, готовыми занять новые позиции на рынке.

**«Б. Т.»: Как бы вы охарактеризовали современный этап развития рынка?**

**В. А.:** В последнее время наблюдается интересная тенденция при выборе банками решений для автоматизации. Многие отходят от позиции, что у банка должен быть единый поставщик для всех систем автоматизации, как это было еще несколько лет назад. Сегодня банки все чаще выбирают лучшие в своей нише решения для реализации тех или иных функций, в том числе от разных поставщиков, и затем интегрируют их в единую систему.

**«Б. Т.»: Почему это происходит?**

**В. А.:** Банковская деятельность усложняется. Очевидно, одному поставщику трудно охватить все области деятельности банка с одинаковым уровнем качества. Кроме того, на рынке был накоплен большой опыт интеграции различных систем, появились мощные интеграционные инструменты, специалисты в этой области, чего не было раньше. В результате банки получили возможность выбрать лучшие по функциональности модули различных систем и интегрировать их с высоким уровнем качества. Мы считаем эту тенденцию положительной. У нас есть интересные блоки, которые могут быть установлены в банках, использующих АБС от других производителей. Сегодня все чаще так и происходит. Это касается наших модулей для организации внутрибанковского учета, факторинга. Большим спросом пользуется наша уникальная разработка — программно-аппаратный комплекс «Кассовый Центр».

**«Б. Т.»: Какие еще тенденции вы можете выделить?**

**В. А.:** Сейчас на рынке укрепилось мнение, что неизбежен переход на трехзвенную архитектуру банковских систем. Это перспективная архитектура, мы готовы к такому переходу. Более того, мы уже предлагали систему, построенную на трехзвенной архитектуре с использованием инструментов Oracle. Но мы рассматриваем возможность создания подобных решений и с использованием других инструментов. Скоро мы будем готовы предложить нашим клиентам модификацию системы, в которой банк сможет работать в трехзвенной архитектуре, используя решения как Oracle, так и других поставщиков.

Думаю, что в ближайшем будущем повысится спрос на аналитические инструменты. Заинтересованность уже сейчас видна, но пока банки не могут четко определить цели и задачи, которые будут решать такие инструменты. Но сам рост интереса — явление положительное. Мы всегда подчеркивали важность аналитических инструментов для деятельности банка и сейчас

готовы помогать им работать в этом направлении.

Можно отметить интенсивный переход с банковских систем предыдущих поколений на системы, построенные на промышленных платформах. Думаю, что самописные системы, написанные на непромышленных СУБД, в скором будущем уйдут с рынка.

**«Б. Т.»: Как вы оцениваете конкуренцию со стороны зарубежных поставщиков АБС?**

**В. А.:** В последнее время на рынке все реже слышно о зарубежных АБС, я не припоминаю сообщений об успешном внедрении зарубежных АБС в российских банках. Довольно велики различия в функциональности систем, в нормативном регулировании, которое должны учитывать АБС, и т. д. Объявления о внедрении зарубежных решений связаны, как правило, с какими-то отдельными модулями. Чаще всего это системы CRM или решения для аналитики. Я не верю в то, что зарубежные банковские системы станут ведущими в России.

**«Б. Т.»: Расскажите о ближайших планах вашей компании? Что будет меняться в ее жизни?**

**В. А.:** Мы продолжим рост, как с точки зрения численности сотрудников компании, так и ее доли на рынке. Развитие нашей филиальной сети пока приостановлено, но, возможно, в следующем году мы все же откроем филиал за Уралом, чтобы обеспечить более качественное обслуживание тех наших клиентов, которые проживают по ту сторону Уральского хребта.

Что касается функционала нашего продукта, мы сосредоточимся в первую очередь на качественном росте. По количеству реализуемых функций мы охватили практически все. «Шлифовка» отдельных модулей, более полное обслуживание потребностей наших клиентов — на это будет обращено основное внимание компании. Расширяя персонал, мы ведем набор не только программистов, но и консультантов, аналитиков, мы хотим не просто поставлять банкам инструменты, но и помогать решать их задачи. С функциональной точки зрения в нашей АБС не будет революционных изменений. Нашим клиентам не нужно бояться кардинальных перемен. Я сторонник поступательного, эволюционного развития, гарантирующего для клиентов надежность и уверенность в продукте и партнере. ■

## Продукты

## Новости

### Число пользователей «Банка-на-Диване» СКБ-банка превысило 6 тыс. человек

19 октября 2009 г. СКБ-банк сообщил, что число пользователей, подключившихся к интернет-сервису для физических лиц «Банк-на-Диване», превысило 6 тыс. Пользователи «Банка-на-Диване» могут совершать рублевые переводы на счета клиентов других банков, в режиме онлайн переводить средства на счета клиентов СКБ-банка, а также между свои-

ми счетами. Клиент «Банка-на-Диване» может получать детальную информацию обо всех поступлениях и проведенных платежах по своим счетам, располагать информацией о депозитах и кредитных продуктах, формировать выписки по счетам и т. д.

Система «Банк-на-Диване» разработана на базе подсистемы «Интернет-Клиент» комплексного решения

«ДБО BS-Client. Частный Клиент» для организации дистанционного банковского обслуживания розничных клиентов производства Компании BSS. Пользуясь сервисом «Банка-на-Диване», розничные клиенты СКБ-банка смогут получить доступ к широкому спектру банковских услуг в защищенном режиме посредством сети Интернет. ■

### Подключиться к «Интернет-Банку» теперь можно в любом офисе Русь-Банка

В октябре 2009 г. Русь-Банк завершил тиражирование услуги по подключению розничных клиентов к системе дистанционного банковского обслуживания «Частный Клиент» на все филиалы.

С момента запуска данного интернет-сервиса пользователи совершили около 2 тыс. финансовых операций, включая коммунальные платежи, оплату мобильной связи, валютно-об-

менные операции и внутрибанковские переводы между своими счетами.

Система ДБО разработана на базе подсистемы «Интернет-Клиент» комплексного решения Компании BSS «ДБО BS-Client. Частный Клиент» для организации дистанционного банковского обслуживания розничных клиентов.

Линейка решений BSS представлена различными подсисте-

мами в составе комплексных продуктов «ДБО BS-Client», «ДБО BS-Client. Частный Клиент», «Расчетный Центр Корпорации», «CORREQTS», а также специализированными продуктами — «Сервер Нотификации», «Банк-Корреспондент», «Банк-ФСФМ» и «MoneyTrans» и др. Перечень продуктов и услуг постоянно расширяется. ■