

# Андрей СЫКУЛЕВ:

## «Промышленные интеграционные решения — залог конкурентоспособности банка на рынке..»

Об интеграционных проектах в многофилиальных банках и роли интеграционных решений в банковском бизнесе мы беседуем с директором по развитию бизнеса компании «Синимекс» Андреем Сыкулевым.



**«Банковские технологии»:** Расскажите об опыте компании «Синимекс» в банковском секторе.

**Андрей Сыкулев:** Наша компания работает с банками с 2002 г. Команда «Синимекс» исторически обладала хорошей экспертизой в области информационных систем на платформе IBM AS/400 (ныне — iSeries). Во всем мире эта платформа получила широкое распространение в банковском секторе, поскольку именно на ней базируется ряд промышленных прикладных банковских решений — АБС, процессинговых систем и т. д.

В результате наш опыт оказался востребован целым рядом российских банков, среди которых — крупнейшие финансовые институты. Всего мы реализовали более 10 интеграционных проектов именно в банковском секторе, причем у некоторых клиентов — по несколько проектов. То, что по завершении первого проекта банки продолжают сотрудничать с компанией «Синимекс», мы считаем важным знаком качества своей работы: клиенты не уходят от нас, мы вместе движемся дальше.

**«Б. Т.»:** Чем банки отличаются от других заказчиков корпоративного сектора?

**А. С.:** Принципиальное отличие в том, что для любого банка информационные технологии являются неотъемлемой частью технологической цепочки обслуживания клиентов. Их бизнес строится на IT, и чем выше требования клиентов к качеству обслуживания, тем выше планка требований банков к собственным информационным системам.

Второе важное отличие — очень высокие требования непрерывности бизнеса. В любом современном розничном банке есть информационные системы, такие как, например, карточный процессинг, которые нельзя останавливать ни на минуту, так как это может повлечь за собой отказ в обслуживании клиентов. Сегодня банковские услуги востребованы в режиме 24x7 и непрерывность бизнеса критична для любого финансового института, ведь ее нарушение влечет за собой серьезные репутационные риски.

**«Б. Т.»:** Большинство ваших заказчиков — крупные многофилиальные банки. Можно ли говорить о «специфике многофилиальности»?



**А. С.:** Нам приходилось участвовать в интеграционных проектах двух типов. В первом случае мы работали над решениями, обеспечивающими централизацию IT-систем банка, в том числе и на уровне филиальной сети. Во втором — создавали информационные системы, которые впоследствии тиражировались в филиалах. К счастью, наши заказчики обладают достаточно унифицированной на уровне филиальной сети IT-инфраструктурой, поэтому нерешаемых проблем в ходе создания интеграционных решений не возникло.

В целом же, чем больше сеть и чем более разнороден парк используемых в филиалах информационных систем, тем сложнее решать задачи интеграции. А решать их необходимо, так как наличие промышленного интеграционного решения — залог конкурентоспособности банка на рынке. Оно обеспечивает гибкость бизнеса — возможность оперативно выводить на рынок новые продукты и услуги, быстро реагируя на требования клиентов и вызовы конкурентов. Кроме того, такое решение позволяет безболезненно расширять географию присутствия банка на рынке, открывая новые территориальные подразделения, уже готовые оказывать стандартизированный набор услуг.

**«Б. Т.»:** Можно ли говорить о тиражируемости ваших решений на межбанковском уровне? Переносятся ли они из банка в банк?

**А. С.:** Конечно, интеграционные решения никогда не бывают коробочными. У каждого заказчика свои специфические требования, каждый проект уникален. Однако отдельные компоненты могут и часто оказываются востребованными в других проектах, что позволяет нам решать новые задачи в более сжатые сроки. Поэтому я бы говорил не о переносимости решений, а скорее — о тиражируемости опыта наших специалистов.

**«Б. Т.»:** Интеграционные проекты как класс считаются очень сложными. Каким образом формируется проектная команда? И где оказывается центр тяжести проекта — на стороне банка или на стороне компании-интегратора?

**А. С.:** Тесная связь бизнеса и IT в банке приводит к тому, что финансовые институты обладают, как правило, большим штатом высококвалифицированных IT-специалистов различного профиля. Успех проекта напрямую зависит от того, насколько быстро налаживается контакт между нашей проектной командой и IT-подразделением банка на всех уровнях. Ведь часто возникают ситуации, когда в ходе проекта нужно принимать решения, лежащие за пределами компетенции IT-специалистов банка, непосредственно задействованных в проекте, и необходимо обращаться на уровень выше. Когда такие вопросы решаются оперативно, работать намного проще. Так что я бы сказал, что центр тяжести интеграционного проекта всегда находится где-то посередине, на уровне взаимодействия команд банка и интегратора.

Кроме того, в любом интеграционном проекте обычно участвуют и другие стороны, а именно производители прикладных систем, с которыми мы работаем. То, насколько хорошо отлажено взаимодействие с ними, зависит именно от банка. Поставщики прикладных систем

— это, как правило, крупные компании, часто международные, и уже в силу своей величины не готовые оперативно решать конкретные проблемы конкретного проекта. Так что от банка порой требуются определенные усилия, чтобы организовать четкое трехстороннее взаимодействие. А такое взаимодействие необходимо, так как еще одной характерной особенностью банковских проектов являются очень сжатые плановые сроки.

**«Б. Т.»:** Как повлиял на банковскую автоматизацию финансовый кризис, заметили ли вы существенное изменение спроса?

**А. С.:** Спрос не упал, хотя, возможно, акценты несколько сместились. Сегодня, когда давление бизнеса на IT-подразделения банков ослабло, финансовые институты получили возможность «подтянуть тылы» — заняться вопросами приведения своей IT-инфраструктуры в соответствие со стратегическими задачами развития. Именно поэтому, как мне кажется, сегодня ясно прослеживается интерес многих банков и интеграционным проектам — они готовятся к началу нового роста и хотят быть во всеоружии.

**«Б. Т.»:** Как бы вы охарактеризовали подход компании «Синимекс» к реализации интеграционных проектов?

**А. С.:** Как итеративный. Обладая определенным опытом в реализации таких проектов, мы уверены, что попытки за раз от начала и до конца решить какую-либо сложную интеграционную задачу, в 90% случаев терпят неудачу. Проект настолько растягивается во времени, что к моменту завершения перестает быть актуальным. И рыночная ситуация, и потребности бизнеса, и конкуренты уже давно ушли вперед.

Верный же подход на сегодня заключается в последовательном решении наиболее актуальных для заказчика задач. Сложные проблемы нужно разбивать на составные части, четко расставляя приоритеты. Только двигаясь вперед «методом последовательных приближений» можно не отстать от рынка.

**«Б. Т.»:** Как выглядит «портрет» вашего потенциального клиента из банковской сферы?

**А. С.:** Это крупный или средний банк, который планирует развивать бизнес и повышать его эффективность. И мировой, и российский опыт показывает, как я уже говорил, что промышленное интеграционное решение — залог успешного развития банка.

**«Б. Т.»:** Изменится ли спрос на интеграционные решения в ближайшее время?

**А. С.:** В ближайшее — вряд ли, так как у многих российских банков существуют проблемы в области централизации IT, ясно проявившиеся в период бурного роста рынка. Не решив их, такие банки не смогут двигаться дальше, ведь недостаточно просто набрать массу клиентов, нужно еще и освоить и взять на вооружение технологии массового обслуживания. А для этого необходима централизация IT-ресурсов.

Когда-нибудь, конечно, эпоха «массовой централизации» закончится. Мы понимаем это и работаем над диверсификацией своих услуг, так что в обозримом будущем у компании «Синимекс» появятся новые направления бизнеса. ■