

IT-услуги для банков дорожать не будут



Интеграционный бизнес становится все более нишевым, рынок труда перегревается, а эффективность компаний, работающих в сфере IT-услуг, все больше зависит от уникальности их опыта и умения выстроить доверительные отношения с клиентами, — считает глава компании «Синимекс-Информатика»

Андрей Сыкулев.

«Банковские технологии»: Какие события, на ваш взгляд, оказали наибольшее влияние на рынок банковских информационных технологий в 2011 г.?

Андрей Сыкулев: На мой взгляд, в 2011 г. произошли важные изменения в области законодательства, которые либо уже повлияли, либо повлияют на рынок в обозримом будущем.

Во-первых, в апреле появилась новая версия закона «Об электронной подписи», устранившая наиболее существенные недостатки предыдущей редакции. Теперь электронной подписью могут пользоваться юридические лица, реализовать ее можно с помощью различных технологий. Ждем подзаконных актов, которые регулируют процедуры выдачи и использования сертификатов. Закон открывает новые возможности для развития технологий дистанционного обслуживания и распространения электронного документооборота. Жаль только, что предусмотренная новым законом инфраструктура создается слишком медленно.

Во-вторых, в июле 2011 г. был принят Федеральный закон № 261-ФЗ, существенно поменявший положения нашумевшего уже закона «О персональных данных», что дало толчок целому ряду проектов, связанных с информационной безопасностью.

В-третьих, был принят давно ожидаемый закон «О национальной платежной системе», который затрагивает наши интересы не только как разработчиков решений для банков, но и как клиентов и пользователей банковских услуг.

«Б. Т.»: Можно ли говорить о каких-то существенных тенденциях в спросе финансовых институтов на IT-решения, проявившихся именно в 2011 г.?

А. С.: Я бы не сказал, что в этом году ситуация в банковской сфере и, как следствие, спрос на те или иные классы решений существенно поменялись. Скорее, мы наблюдали продолжение тех посткризисных тенденций, которые четко обозначились в 2010 г. Корпоративный сегмент по-прежнему остается для банков сложной и не самой доходной частью бизнеса, и развитие происходит преимущественно за счет розницы.

Если в корпоративном сегменте до сих пор ощущаются последствия кризиса, то розничный сегмент растет хотя бы потому, что рынок банковских услуг здесь пока очень далек от насыщения. Кроме того, первичные усилия банков, направленные на привлечение частных клиентов стали давать плоды — начав знакомство с банковскими сервисами с простейших вещей, вкладов или зарплатных пластиковых карт, клиенты постепенно начинают пользоваться услугами более сложными, конкуренция банков переходит в область удобства и качества сервисов.

Отсюда — продолжающийся интерес банков к дистанционным каналам и самообслуживанию и постепенная миграция традиционных фронт-офисных операций в электронные каналы. Кроме того, чтобы продавать клиентам новые услуги, банки хотят знать о них больше, и решения, связанные с управлением клиентскими данными, пользуются все более широким спросом.

«Б. Т.»: Как в этом году развивался бизнес «Синимекс»? Появились ли в компании какие-то новые направления?

А. С.: Системная интеграция традиционно остается главным направлением нашей работы, и большинство наших проектов в 2011 г. были связаны именно с интеграционными задачами. Новизна в этой области состоит в том, что мы видим усиление интереса банков к сверхскоростным



пинам и системам обмена сообщениями, которые востребованы сегодня прежде всего в инвестиционном банкинге.

Кроме того, в наших интеграционных проектах появился совершенно новый подход, который мы условно назвали «облачной интеграцией». Смысл его сводится к следующему: если при классической интеграции систем и приложений сами эти системы чаще всего требуют доработки, которая позволила бы им как минимум выдавать данные в нужном формате, то при «облачной интеграции» им вовсе не требуется понимать язык друг друга. Вместо традиционной шины появляется интеллектуальный облачный интеграционный слой, а связываемые системы не видят друг друга, передавая информацию только в облако, причем неважно, в каком формате. Этот подход, как мне кажется, может оказаться очень перспективным именно в банках, где до сих пор часто используются старые proprietary-системы, с трудом поддающиеся адаптации к работе в SOA.

Если говорить о новых направлениях бизнеса, то я бы с удовлетворением отметил, что в последнее время начал быстро расти наш бизнес, связанный с внедрениями прикладных решений, причем мы специализируемся на редких системах, тех, что еще не получили распространения на российском рынке.

Есть и совсем новые направления, существующие в компании пока скорее в виде идей, чем живых проектов, например, внедрение решений для управления «большими данными».

«Б. Т.»: Почему в области внедрения вы стали фокусироваться именно на «редких» системах? И что позволяет вам рассчитывать на успех на этом новом поприще?

А. С.: С одной стороны, это дань подходу выбора лучших в своем классе решений (best-of-breed), получающему все большее признание у банков на нашем рынке. С другой — возможность расширить свой опыт, создав линейку новых тиражируемых проектов, ведь не секрет, что с каждым новым внедрением одной и той же системы трудностей становится все меньше.

Что дает нам уверенность в успехе? В первую очередь то доверие, которое мы за много лет совместной работы заслужили у наших клиентов. Приходя, скажем, в новый банк, про который мало что знаете, вы обязательно учитываете риски, связанные с недостатком знаний, и закладываете их в стоимость проекта. Кроме того, и вы, и клиент, понимаете, что существуют риски, которые сложно учесть, и которые могут повлиять на сроки и качество выполнения проекта. В результате, особенно если речь идет о внедрении нового решения, ваше предложение часто оказывается слишком дорогостоящим, и вы просто проигрываете тендер. Совсем иначе ситуация складывается, если вы имеете дело с клиентом, у которого уже выполнили не один успешный проект, инфраструктуру, организацию бизнеса и систему принятия решений которого вы уже хорошо знаете. Когда доверие создано, риски минимальны, а это залог успеха.

Фактор «впечатления от работы» вообще имеет очень большое значение. Ведь для того, чтобы поставить перед нашей командой ту или иную задачу, нашим постоянным клиентам нужно меньше слов и цифр, чем для

любого нового поставщика услуг. Мы лучше знаем друг друга, и нам проще работать вместе.

«Б. Т.»: Многие эксперты отмечают, что 2011 г. был очень непростым с точки зрения кадров. Ощутили ли вы кадровые проблемы? И, если да, как вам удавалось с ними справляться?

А. С.: Проблема кадров действительно стоит на нашем рынке очень остро. Кадровый дефицит испытывают и банки, и компании, работающие на банки. Причин тут несколько, и главная, пожалуй, недостаток профессионального образования. Иногда складывается ощущение, что все поголовно профильные студенты старших курсов уже распределены задолго до получения диплома. Такая ситуация характерна не только для Москвы, но и для других городов, так что найти молодых специалистов «на вырост» стало очень непросто.

Дефицит же квалифицированных специалистов связан с тем, что проектов очень много, и банки, и компании перекупают кадры друг у друга, перегревая рынок труда. Отдельную проблему на нашем рынке создал в 2011 г. Сбербанк, достаточно посмотреть на кадровый рост его ИТ-службы.

Да, мы тоже испытываем кадровый дефицит, но бережем свою замечательную команду и стараемся создать для людей максимально комфортные условия. Разумеется, наши расходы на персонал растут, но мы понимаем неизбежность этого тренда и боремся за эффективность бизнеса, расширяя число проектов и находя новые точки приложения усилий.

«Б. Т.»: За счет чего компания может продолжать оставаться эффективной при постоянном росте затрат? Будут ли ИТ-услуги дорожать для банков?

А. С.: Вряд ли. При существующем уровне конкуренции поднять цены на свои услуги ИТ-компания не смогут. Скорее всего, заказчики будут всеми силами снижать стоимость проектов, а затраты, и в первую очередь затраты на специалистов, продолжат расти. Таким образом, доходность каждого отдельно взятого проекта будет падать.

Эффективность можно сохранять за счет разработки новых ниш, где конкуренция пока не так сильна, и накопления уникального опыта. Мы постоянно мониторим рынок и сегодня у нас есть идеи, куда и с чем идти дальше.

«Б. Т.»: Чего вы ждете от 2012 г.? Как будет развиваться рынок и ваш бизнес?

А. С.: Мы надеемся, и это, пожалуй, главное, что 2012 г. не принесет нам глобальных макроэкономических потрясений, которые ударят по бизнесу вообще, и банковскому бизнесу в частности. Кризисные явления в мировой экономике становятся нормой и заставляют всех оставаться настороже.

Но я верю в оптимистичный сценарий и жду от следующего года быстрого развития, в том числе и тех направлений, которые мы заложили в компании в 2011 г. В этом году финансовые показатели компании «Синимекс» выросли почти на треть, и от следующего года мы ждем не меньшего роста. ■