



## **АБС по мировым стандартам "Банковское обозрение" №11, 09.11.2005**

Еще пару лет назад на рынке было распространено мнение, что западные АБС для отечественных банков очень дороги и требуют слишком больших доработок для работы в специфических российских условиях. Но затем, банки из первой сотни, один за другим, стали внедрять у себя АБС от I-Flex, Mysis, SAP, Temenos и т.д. Как показывают опросы, большинство крупных многофилиальных банков в России сейчас либо внедряют, либо обсуждают возможность внедрения западной системы.

Как утверждают сами банкиры, решение поменять старую информационную систему для них, чаще всего, было связано с изменением масштабов ведения бизнеса. Неудивительно, что коренным образом модернизировали свои системы, прежде всего, банки, которые стали ориентироваться на розницу. «Взрывной рост» розничного бизнеса выявил слабости многих эксплуатируемых в российских банках ИТ систем. Выяснилось, что ИТ не способно поддерживать увеличивающиеся объемы операций. Попытки интегрировать розничные приложения в «корпоративные» по своей сути системы, не давали эффективного результата. Было, например, невозможно проводить так называемое «сквозное» обслуживание клиентов, удаленно – в точках продаж – оценивать кредитоспособность заемщиков или создать единую централизованную клиентскую базу – все то, что составляет конкурентные преимущества современного банка. По мнению вице-президента СДМ-банка Владимира Луценко, для больших многофункциональных банков не оставалось другого выхода, как перейти на западную АБС, поскольку российские разработчики пока не могут предложить им адекватных решений. С этим согласна член правления Международного московского банка Ирина Виноградова: «Нам необходимо было найти систему, которая обеспечила бы большую пропускную способность и хорошую скорость транзакций, поэтому мы выбрали Flexcube от IFlex». Старая АБС банка, по словам Виноградовой, была ориентирована на корпоративных клиентов и не поддерживала массового тиражирования продуктов.

В компании ОТР, участвующей в 80% проектов выбора и внедрения различных иностранных АБС в России, отмечают, что немалое значение имеет и то, что иностранные АБС уже «обкатаны» на больших объемах информации и бизнеса иностранных банков, а главное, признаны на мировом уровне. Сами западные производители объясняют растущую популярность своих решений на российском рынке не только возросшими потребностями банков, но и усилением конкуренции. Как считают в московском офисе Mysis, за счет усиления конкуренции между западными поставщиками цены на их АБС несколько снизились. С другой стороны, за счет усложнения и развития отечественных решений, выросли цены на продукты российских разработчиков. И теперь, утверждают в Mysis, разница в стоимости западной и российской АБС уже не столь радикальна, при том, что западные системы имеют гораздо больше возможностей. И здесь, уточняют в Mysis, речь идет не только о технологических преимуществах. Международные системы позволяют банку приобщиться к best practice мировых финансовых структур и развивать свои бизнес-процедуры вместе с обновлениями АБС.

С другой стороны, сказать, что внедрение западной АБС имеет одни сплошные «плюсы», было бы большим преувеличением. Как отмечают сами поставщики, все возможные проблемы внедрения западных систем изначально связаны со «страноспецифическими» функциями. В SAP среди таких особенностей России называют российские правила бухучета, отчетность ЦБ, налоговую отчетность. Большой объем наличных операций, считают в SAP, тоже является определенной спецификой России, что, в частности, связано с ограниченными возможностями безналичных платежей, которые можно было бы проводить с использованием средств дистанционного обслуживания.

Поэтому в SAP полагают, что прямая доработка западной системы – не самый оптимальный путь. Можно оставить западной системе поддержку бизнес-операций, а, например, регуляторные функции решать во внешней системе. А в Mysis, наоборот, уверены, что их локализованная версия АБС уже достаточно приспособлена к работе в российских условиях, чтобы выступать как вполне самостоятельный продукт. И как считают в этой компании, чтобы максимально эффективно использовать западную систему, банк должен ориентироваться на лучшие западные практики, а не пытаться приспособить систему к своим текущим операциям и процессам. По крайней мере, в одном западные поставщики приходят к единому мнению – при установке их АБС, российскому банку не обойтись без отечественного посредника – компании-интегратора. Сам банк, в этом случае, получает «ответственное лицо», которое контролирует весь проект от начала до конца и отвечает за эффективность работы новой системы, а не просто за факт внедрения. Выгода поставщиков также вполне очевидна – компаниям невыгодно держать в России большой штат технических

специалистов и в этом случае, интегратор выступает для них, по сути, как дополнительный штат сотрудников. Кроме того, указывает менеджер ОТР, Ольга Гусельниова, сам по себе выбор иностранной АБС – задача нетривиальная. Количество несоответствий функциональным требованиям банка у такой системы, говорит она, обычно достаточно велико. Залог успешного выбора в этом случае – четкая и детальная формализация требований, «наметанный» взгляд экспертов, знакомых с реальными особенностями различных АБС, которые нельзя выявить лишь по документации и презентациям продавцов поставщика. Необходимо проверить функциональные возможности системы на примерах операций банка, исследовать производительность АБС, проанализировать независимую от компании-разработчика информацию о продукте и опыте его внедрения. Общеизвестно, что вследствие многочисленных функциональных несоответствий при внедрении импортной АБС значительно возрастает объем работ на этапах проектирования и доработки функционала программного обеспечения. Что бы ни советовали иностранцы, комментируют в ОТР, реализовать в российском банке бизнес-процессы один в один с «западными», предполагаемыми функционалом их АБС, практически невозможно.

В пользу введения в проект по внедрению западной АБС компании-интегратора, говорит и то обстоятельство, что зачастую возникает ситуация, когда достаточно весомый кусок работ оказывается бесхозным, между банком и заказчиком. Собственно в такой ситуации, роль интегратора становится крайне важной, поскольку именно он берет на себя функции планирования и координации проекта в целом, роль поставщика услуг для исполнения тех работ, которые по тем или иным причинам не могут полноценно выполнить ни банк, ни поставщик. Впрочем, предупреждают поставщики, чтобы обеспечить такой «надежный тыл», банку следует ответственно подходить, прежде всего, к выбору интегратора. Это должна быть профессиональная компания, специализирующаяся на банковских системах, имеющая опыт внедрения иностранных АБС в российских банках аналогичного масштаба.