

# Алексей Геня: «Характер спроса на IT-услуги изменился»



Компания ОТР (Организационно-Технологические Решения) работает на рынке системной интеграции и консалтинговых услуг в сфере информационных технологий уже много лет, по праву занимая одно из лидирующих мест на этом рынке. Компания специализируется на предоставлении комплексных IT-решений для финансовых организаций, государственных структур и промышленных предприятий. О ситуации на рынке IT-услуг для кредитных учреждений, перспективах развития этого рынка и планах компании рассказал Старший вице-президент, Управляющий партнер ОТР Алексей Геня.

**«Банковские технологии»: Алексей, как вы оцениваете текущую ситуацию на рынке IT-услуг для банков в России?**

**Алексей Геня:** Мы работаем на этом рынке более 11 лет и можем отслеживать ситуацию в динамике. По моим наблюдениям, сейчас можно говорить об изменении ха-

рактера спроса на внешние IT-услуги со стороны банков. До 2008 г., до кризисных явлений на мировом финансовом рынке, спросом со стороны банков пользовались услуги по решению бизнес-задач, достижению определенных бизнес-целей. Интеграторы в большей степени были ори-

ентированы на создание продукта для клиента. В ходе кризиса спрос начал смещаться в сторону привлечения ресурсов. Возможно, это связано с сокращением бюджетов на ИТ-деятельность финансовых учреждений или с другими причинами, но заметен отход от тесного взаимодействия с поставщиками по решению банковских ИТ-проблем и ориентация на потребление конкретных ресурсов — услуг программистов, аналитиков, тестировщиков и т. п. Это ведет к тому, что конкуренция между поставщиками сводится к стоимости нормо/часа конкретных специалистов, а главной задачей ИТ-компаний становится поиск наиболее дешевых ресурсов на рынке и перепродажа их банку с минимальной наценкой. Такой тренд нельзя назвать положительным, поскольку он ведет к деградации поставщиков ИТ-услуг. Они становятся все менее задействованными в решении банковских задач, у них не растет собственная экспертиза, не развиваются собственные продукты. Разумеется, это характерно не для всего рынка, но это вполне заметная тенденция.

**«Б. Т.»:** Возможно, банки просто не хотят делиться информацией о своих проблемах с поставщиками?

**А. Г.:** Я думаю, что все объясняется более прозаическими причинами. В условиях сокращения бюджетов такое решение кажется более экономичным. Решение задачи силами сторонней компании предусматривает необходимость выделения каких-то сумм на этот проект, зачастую довольно серьезных. В то время как потребление рабочих ресурсов позволяет, во-первых, снизить расходы, а во-вторых — перевести их в другую статью затрат, что некоторым образом маскирует расходы на проект. Другое дело, что эта экономия может быть лишь кажущейся. Если посчитать все расходы на проект, включая стоимость собственных ресурсов, инфраструктуру и прочее, итог будет выглядеть по-другому.

**«Б. Т.»:** По каким направлениям ваша компания сотрудничает с банками?

**А. Г.:** В области консалтинга мы оказываем услуги по ИТ-аудиту банков, формированию стратегии, проведению тендеров. Кроме того, помогаем банкам во внедрении бизнес-приложений. У нас заключены партнерские договоры с такими крупнейшими западными поставщиками ИТ-систем для банков как Misys, SAP, Oracle, SAS, IBM, Infosys и др. Оказываем услуги по интеграции, внедряем порталные технологии.

За время кризиса мы разработали несколько собственных продуктов, которые сегодня выводим на рынок. Они предназначены не только для банков, но могут быть интересны и им при решении вопросов эффективной организации внутренней деятельности. В настоящее время у нас выходит новая версия решения для интеграции и управления инженерными системами на различных объектах. Банки, как правило, располагают разветвленной сетью офисов, наш продукт позволяет наладить эффективное управление инженерными системами этих офисов на централизованной платформе.

Многие банки в период кризиса взяли курс на сокращение расходов, в том числе, на ведение хозяйственной деятельности, поэтому наш продукт может быть им очень интересен.

Еще один программный продукт, который мы подготовили для выхода на рынок, предназначен для автоматизации учета и управления активами предприятия. Он построен на платформе IBM Maxima из линейки продуктов Enterprise Asset Management (EAM). Он позволяет наладить эффективное управление всеми материальными активами банка.

**«Б. Т.»:** Какие проекты из числа завершенных в российских банках вы реализовали за последнее время?

**А. Г.:** Целый ряд проектов мы реализовали в Альфа-Банке. Это и внедрение в консорциуме новой версии АБС Equation от Misys, и технологическое сопровождение проекта Альфа-Банк Экспресс, в ходе которого банк предоставил новые формы обслуживания своим розничным клиентам, и многое другое.

Проекты по внедрению хранилищ данных и отчетности на базе продуктов SAP и Oracle в банках Центр-Инвест и ЕАБР. Внедрение кредитного бэк-офиса в банке РусФинанс. Ряд консалтинговых проектов реализован в Центральном Банке и ТрансКредитБанке.

В период кризиса некоторые проекты по внедрению АБС были заморожены. В настоящее время активная деятельность банков по модернизации своих ИТ-систем возобновляется, но еще не на том уровне, который был характерен для отрасли до 2008 г.

**«Б. Т.»:** Какие перспективы вы видите для развития рынка ИТ-услуг в России? Каким вы видите место своей компании на этом рынке?

**А. Г.:** Мне кажется, что каждый участник рынка должен работать в том сегменте, в котором он обладает наибольшей компетенцией. Рынок сегодня вполне зрелый, для решения каждой задачи можно найти исполнителя, который обладает наибольшей экспертизой в этом вопросе. Мы продолжим наращивать нашу экспертизу по CRM-системам в партнерстве с компаниями SAS, Oracle (Siebel CRM) и другими. Усилим свои позиции по внедрению решений компании Misys, где мы сегодня обладаем, пожалуй, наибольшей компетенцией на российском рынке. В сегменте интеграции мы ожидаем большие перспективы для развития. Также, на мой взгляд, активно будет развиваться область решений BI и отчетности.

**«Б. Т.»:** Для крупных западных поставщиков систем класса АБС насколько перспективным вам представляется их дальнейшее развитие на российском рынке?

**А. Г.:** Для каких-то поставщиков ситуация выглядит более позитивной, для каких-то — менее. Многое будет зависеть от того, как будут развиваться российские банки, какие решения будут более востребованными, а также от степени внимания, которое тот или иной поставщик уделяет российскому рынку. ■