

À la guerre comme à la guerre

Инновационному консорциуму «iCAM Group» исполнилось 2 года. На сегодня это большой срок для ИТ-компании, и поэтому вполне пора подвести первые итоги, тем более что команде есть чем гордиться. За прошедшее с момента основания консорциума время iCAM Group организовал и совместно с партнерами успешно вывел на рынок целый ряд интересных ИТ-проектов. В первую очередь, это проекты iDSystems и iSimpleLab. Общая клиентская база компаний, входящих в консорциум уже превысила 140 банков (без учета филиалов). О том, как всего этого удалось достигнуть, а также о новых задачах консорциума мы беседуем с Дмитрием Барсуковым, CEO iCAM Group.

– Два года назад мы беседовали о планах новой, только что созданной Вами компании – Инновационного консорциума «iCAM Group». Что сделано за это время?

Дмитрий Барсуков: Основными задачами группы компаний, решенными в первые два года, стали вывод на банковский рынок коробочных ИТ-продуктов и их массовое распространение. Для компании iDSystems это система «ID Банк-СМЭВ», решающая задачу обмена документами в электронном виде с государственными органами через Систему Межведомственного Электронного Взаимодействия (СМЭВ). Для компании iSimpleLab – новая современ-

ная система Дистанционного Банковского Обслуживания (ДБО) iSimpleBank 2.0. Задачи были выполнены успешно, и сейчас основная цель компаний – занять лидирующее положение на банковском ИТ-рынке в своих сегментах.

– В чем секрет успеха решений от iDSystems, iSimpleLab?

Дмитрий Барсуков: Если говорить в общем, то основой успеха стали три фактора. Первый – это выбор стратегических партнеров, обладающих большим опытом в разработке такого рода систем, и имеющих уже готовые современные



Текст:
Андрей Новиков



Андрей Федорен, Дмитрий Барсуков, Дмитрий Мирошников, Станислав Хоменко



Ideas Consulting
and Management Group

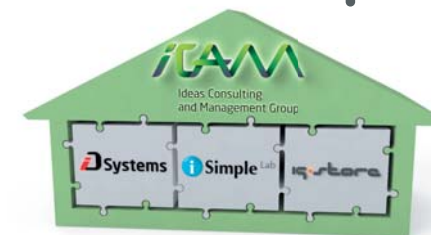


iCAM обеспечивает формирование **ИДЕЙ**, проведение **КОНСАЛТИНГА** и **УПРАВЛЕНИЕ** проектами

i Simple Lab

iD Systems

iS.store



www.icamgroup.ru



Андрей Федорен, Дмитрий Барсуков, Дмитрий Мирошников, Станислав Хоменко



Рынок ДБО, ведь он для нас самый перспективный. Ключевые руководители и сотрудники команды iCAM Group, работая в разных ИТ-компаниях и банках, практически сформировали его за предыдущие 15 лет

перспективные технологические платформы, реально промышленно эксплуатируемые на больших объемах данных как в области проекта СМЭВ на уровне взаимодействия ведомств, так и на уровне систем финансового документооборота.

Партнерский путь, который выбрал iCAM Group, позволил нам эффективно распорядиться начальным инвестиционным капиталом при создании решений в кратчайшие сроки. Не секрет, что системы такого рода создаются с нуля не менее чем за два года при наличии профессиональной команды, а на практике далеко не все проекты по разработке похожих решений заканчивались успешно и через два года, и даже через пять лет.

Второй фактор успеха – это то, что нам удалось создать высокопрофессиональные команды, собрав

людей с гигантским опытом и знанием рынка как в области государственных ИТ-проектов, так и в области ДБО.

Очень важно и то, что под руководством iCAM Group удалось правильно выстроить маркетинг по всем направлениям в рамках концепции «4Р» (Product, Price, Place, Promotion), а также организовать активные кросс-продажи продуктов компаний, входящих в консорциум iCAM Group.

– Если мы заговорили о рынке ИТ-решений для банков, расскажите подробнее, каким Вы его видите?

Дмитрий Барсуков: Начнем с рынка ДБО, ведь он для нас самый перспективный. Ключевые руководители и сотрудники команды iCAM Group, работая в разных ИТ-компаниях и банках, практически сформировали его за предыдущие 15 лет.

Судя по отчетам информационных агентств, специализирующихся на ИТ-индустрии, рынок ДБО в России стабилен. По их мнению, лидеры рынка уже сформировались, и из года в год их доля только растет. Может быть, два года назад так и было, но в прошлом и особенно в текущем году, по нашему мнению, ситуация сильно изменилась. Лидеры рын-



Наша система ДБО – единая для юридических и для частных лиц, поэтому нам доверяют все больше и больше клиентов

ка увлеклись решением своих внутренних задач, не связанных с развитием продуктов, вследствие чего развитие продуктов остановилось, и на текущий момент они применяют устаревшие технологии. Теперь таким компаниям будет сложно быстро перестроиться, но, безусловно, их лидерство будет продолжаться еще некоторое время, хотя доля рынка сократится.

Перераспределение рынка особенно заметно в области систем ДБО физических лиц. За последние два года произошло достаточно много миграций с одной системы ДБО на другую, причем процесс замены ДБО особенно заметен в сегменте ТОП-50, а также среди средних банков – от 150-го до 300-го места по сумме активов. Рынок систем ДБО для юридических лиц более консервативен, но и он начинает «играть». Как мы видим, передел рынка неизбежен, и мы этим воспользуемся, а тут, как говорится: «Бизнес есть бизнес». Хотя по-французски это звучит чуть более агрессивно: «à la guerre comme à la guerre».

iSimpleBank 2.0 – решение, представленное группой наших компаний, – положило начало применению новейших ИТ-технологий, и оно уже сейчас занимает прочное место на рынке ДБО: его промышленно используют или внедряют уже более 30 банков (без учета филиалов). Четыре из них входят в число 100 крупнейших. И надо сказать, что из этих 30 около половины банков ранее использовали решения других производителей, в большинстве своем – лидеров рынка. В нашем случае система ДБО – единая для юридических и для частных лиц, поэтому нам доверяют все больше и больше клиентов.

В целом, я полагаю, что через 3-4 года расстановка лидеров на рынке ДБО сильно изменится. Сейчас здесь уже появилось много новых перспективных отечественных игроков, и выбор у банков, безусловно, есть. Предлагаются и иностранные решения, но внедрение зарубежного ПО – это отдельная история.

Если же говорить про молодой рынок организации взаимодействия между банками и государственными структурами (в первую очередь, через СМЭВ), то он более рискованный, с точки зрения политической ситуации, и зависит от принятия тех или иных решений на государственном уровне. Он, безусловно, очень интересен и нам как разработчикам, и банкам –

как пользователям государственных сервисов: ранее о таких потенциальных возможностях банкиры могли только мечтать. Обмен документами в электронном виде между государственными органами и банками позволит реорганизовать внутрибанковские процессы, существенно снизив операционные и временные издержки, значительно повысив при этом уровень обслуживания клиентов. Кроме этого, возможно организовать новые клиентские сервисы, практически все из которых можно либо монетизировать, либо использовать для повышения лояльности клиентов.

Если коснуться основных игроков на этом рынке, то де-факто лидером сейчас стала наша компания iDSystems. Ориентировочно ее доля составляет уже около 20% от числа банков, работающих в продуктивной среде ГИС ГМП.

– За счет чего компании iDSystems удалось так быстро стать лидером?

Дмитрий Барсуков: Не секрет, что в данном проекте мы выступаем в стратегическом партнерстве с «Корпорацией «Ред Софт», которая уже достаточно давно работает в области автоматизации государственных учреждений. Основные ее проекты в последние годы как раз были ориентированы на межведомственное электронное взаимодействие. В рамках проекта iDSystems мы произвели доработку имеющихся решений под нужды банков, поэтому быстро предоставили рынку необходимый комплекс продуктов. По состоянию на начало ноября текущего года решения компании iDSystems выбрали порядка 130 банков, 25 из которых входят в число 100 крупнейших. При этом большинство других разработчиков банковского ПО предлагает банкам только решение по работе с ГИС ГМП через СМЭВ, мы же активно ведем проекты по взаимодействию и с другими ведомствами (ФССП, ФМС, Росрестр, ФНС), ряд из которых уже давно находится в промышленной эксплуатации.

– Какие проекты за 2013 год вы могли бы отметить?

Дмитрий Барсуков: С точки зрения внедрения

Инновационный консорциум ideas, Consulting and Management Group (далее iCAM) осуществляет свою деятельность в области банковских и финансовых информационных технологий, и обеспечивает создание и продвижение комплексных программно-технических решений и системных операционных сервисов.

www.icamgroup.ru



Нам многое еще предстоит сделать совместно с нашими партнерами и клиентами, которых мы считаем также своими партнерами. Мы занимаемся любимым делом. В нашей команде сосредоточены лучшие профессионалы в своей предметной области, и мы в успехе уверены!



Дмитрий Барсуков

Платформа развития

системы ДБО iSimpleBank 2.0, интересны проекты в банках «Союз», «Крайинвест», Интерпромбанк, Углетбанк. В начале осени стартовали новые крупные инновационные проекты сразу в трех банках уровня ТОП-100. О них мы подробно расскажем на конференции «FIN-2014», спонсорами которой являемся.

В целом проектов в этом году было достаточно много, и каждый из них по-своему уникален. Их уникальность, разумеется, не только в пользовательском интерфейсе, который мы разрабатываем индивидуально для каждого банка в соответствии с корпоративными стандартами, но, прежде всего, в составе сервисов и типов интегрируемых систем банка (АБС, картонных процессингов, платежных систем, систем денежных переводов и других). На протяжении всего текущего года мы продолжаем инвестировать в разработку интеграционной составляющей наших решений, что позволит нам охватить практически все существующие на рынке банковские системы. Это означает, что новому банку – клиенту нашей компании – с большой вероятностью не нужно будет проходить с нами весь путь разработки адаптеров обмена с другими, используемыми им системами. Потребуется подстроить их под свою специфику. Такой подход сокращает как сроки внедрения, так и бюджет проекта, снижает риски внедрения высокотехнологичных решений и позволяет в кратчайшие сроки увидеть реальный эффект от реализованных проектов.

Внедрение системы «ID Банк-СМЭВ» было по-своему интересным в каждом из проектов, реализованных и реализуемых в российских банках: Росбанк, Промсвязьбанк, «Райффайзен банк», «Юниаструм», Внешпромбанк, «Тинькофф Кредитные Системы» и других. Как правило, целью проектов было внедрение именно комплексной системы автоматизации взаимодействия с госорганами, которые предполагают обмен документами в электронном виде. Причём специфика этих проектов состоит в том, что зачастую автоматизации подлежит взаимодействие не только через канал СМЭВ, но и через любые другие каналы, включая сеть ЦБ РФ и прямые каналы между банками и территориальными подразделениями государственных организаций.

– В завершение беседы хочу задать ожидаемый вопрос: каковы планы консорциума на ближайшие 5 лет?

Дмитрий Барсуков: У нас, безусловно, самые грандиозные планы. В первую очередь, мы хотим стать лидерами российского рынка в обозначенных тематических областях, активно развивая



На молодом рынке организации взаимодействия между банками и государственными структурами (в первую очередь через СМЭВ) де-факто лидером стала наша компания iDSystems. Ориентировочно ее доля составляет уже около 20% от числа банков, работающих в продуктивной среде ГИС ГМП

функциональность и линейку предлагаемых продуктов. Также в наших планах выход на международный рынок и предоставление комплексных услуг автоматизации для банков совместно с нашими западными партнерами, лидерами в своей профессиональной области, в рамках компании «iQStore».

Нам многое еще предстоит сделать совместно с нашими партнерами и клиентами, которых мы считаем также своими партнерами. Мы занимаемся любимым делом. В нашей команде сосредоточены лучшие профессионалы в своей предметной области, и мы в успехе уверены!

