

СУРГУТНЕФТЕГАЗБАНК И FORPOST — десять лет вместе на пути к успеху

Реализация проекта по модернизации IT-системы Сургутнефтегазбанка компанией Forbis Ltd. вылилась в долгосрочные партнерские отношения



Председатель Правления Сургутнефтегазбанка Евгения Непомнящих и генеральный директор Forbis Ltd. Андрей Зуев на торжественной встрече, посвященной десятилетию сотрудничества.

Сегодня Сургутнефтегазбанк и Forbis Ltd. занимают уверенные позиции на банковском рынке и рынке специализированного программного обеспечения. Как произошло «знакомство» и как партнерам удастся оперативно и четко решать бизнес-задачи — об этом рассказали Председатель Правления Сургутнефтегазбанка Евгения Непомнящих и генеральный директор Forbis Ltd. Андрей Зуев.

— В юбилей принято вспоминать, как все начиналось. Поэтому первый вопрос: как складывались партнерские отношения Сургутнефтегазбанка и компании Forbis Ltd.?

Евгения Непомнящих: — До середины 90-х годов банк использовал систему, работающую на базе Dbf-файлов, написанную на Foxpro программистами Сургутнефтегазбанка. С ростом требований бизнеса к составу и качеству обработки информации возникла необходимость в смене программного обеспечения и платформы базы данных. Поэтому в 1998 году Сургутнефтегазбанк провел тендер, участникам которого был предъявлен ряд жестких требований. В частности, наличие современной и надежной базы данных, поддержка оптимального сочетания функций front-офиса, back-офиса и системы управления отношений с клиентами, возможность наращивания функций и модулей системы, обеспечение поддерж-

ки и развития системы IT-командой банка, ведение централизованной базы данных для принятия решений в режиме on-line. Помимо технических требований учитывалась также готовность подрядчика выполнить проект в жестко ограниченные сроки.

Система «Forpost» помимо того, что удовлетворяла перечисленным условиям, обладала рядом дополнительных преимуществ, основные из которых — широкие функциональные возможности, масштабируемость и высокая производительность.

Поэтому Сургутнефтегазбанк заключил договор с Forbis Ltd и, как показало время, не ошибся в своем выборе. Сначала на использование системы «Forpost» перешел головной банк, затем, в течение двух месяцев, был завершен перевод всех филиалов банка.

Андрей Зуев: — Прошло уже десять лет, а я в деталях помню, как развивались события. Для Forbis Ltd. все

Реклама

началось очень неожиданно. Я ехал в Утяну (город в Литве), когда мне на сотовый позвонил сотрудник Сургутнефтегазбанка. Собеседник объяснил, что у них в банке есть своя система, но сейчас они рассматривают альтернативные варианты. Через две недели в Литву уже прибыла делегация из Сургута. Около недели мы демонстрировали свою систему. Разумеется, гости поняли, что мы очень многого не знаем о специфике российского банковского дела, однако, оценили перспективность нашей системы и высказали определенные пожелания по ее модификации. Мы согласились на условия. Дальше последовали переговоры о ценах, решения, подготовка документации, подписание договоров.

Три месяца ушло на модернизацию ядра, после чего начались подготовительные работы, миграция. С высоты нынешних позиций и со стороны современных технологий, запуск выглядит очень наивно... Однако, когда мы сравнивали балансы в старой и в новой системе — результат оказался неплохим.

— За десять лет многое изменилось и в банковском секторе и на рынке программного обеспечения. Как совершенствовалась IT-система банка и Forbis Ltd.?

Евгения Непомнящих: — Еще на стадии внедрения банк перевел на новую систему ведение баланса банка («операционный день банка»), платежную систему и обмен информацией с учреждениями Банка России, кредитные продукты, ведение картотеки, банковскую отчетность.

Система банка постоянно совершенствовалась во всех направлениях. С целью функционального и архитектурно-технологического развития в банке внедрили новые продукты, существенно изменили состав и перечень услуг, предлагаемых клиентам, осуществили переход на новые версии СУБД. В настоящее время банк работает на Oracle 10g. Также получили развитие услуги дистанционного управления счетом, в основе которых лежит IT-составляющая.

В целом, можно сказать, что система «Forpost» позволила банку на протяжении 10 лет не только соблюдать все правила ведения бухгалтерского учета (которые за это время менялись неоднократно) и своевременно сдавать отчетность в контролирующие органы, но и значительно нарастить клиентскую базу и объем предоставляемых услуг.

Андрей Зуев: — Стоит признать, что на этапе развития, конечно, возникали определенные неполадки, и трудности, однако специалисты банка очень много трудились, и многое создавали сами. Безусловно, когда нас с клиентом разделяют расстояния в 4000 км, большой помощью служит возможность удаленного подключения к их базе данных. Перед нашими партнерами стояла непростая задача — освоить Oracle.

Мы постоянно поддерживали связь, оказывали консультации, и все вопросы удалось решить.

Вначале нам приходилось постоянно совершенствовать систему, адаптировать ее для работы на банковском рынке. Тесное сотрудничество с банком помогло нам найти правильные решения. Примечательно, что все изменения, которые мы тогда внесли, живут до сих пор. И в этом смысле партнерство Сургутнефтегазбанка для нас очень важно.

Банк рос, укреплял свои позиции, а вместе с этим росли, конечно, и его требования. Мы поддерживаем систему, как таковую, но не вмешиваемся в продукты банка: кредиты, депозиты и проч. Банк приобретает у нас только более сложные решения.

— Как в дальнейшем вы планируете выстраивать партнерские отношения? Что может предложить банку Forbis Ltd. в перспективе?

Евгения Непомнящих: — Тот факт, что в течение десяти лет Сургутнефтегазбанк активно использует и динамично наращивает мощность и функциональность системы «Forpost», свидетельствует о том, что данное программное обеспечение позволяет решать банку текущие и перспективные бизнес-задачи, обеспечивая возможность улучшать качество предоставляемых услуг. Не секрет, что, не имея качественной IT-системы, в современных условиях невозможно конкурировать на рынке розничных услуг. Только постоянное наращивание предложения банковских услуг и сервисов позволяет банку удерживать настоящих клиентов и привлекать на обслуживание новых. Учитывая многолетний опыт работы банка с компанией Forbis Ltd., а также уровень квалификации IT-специалистов компании Forbis и банка, дальнейшее сотрудничество позволит и в будущем Сургутнефтегазбанку удовлетворять растущие бизнес-потребности и приносить банку прибыль.

Андрей Зуев: — В настоящее время мы уделяем большое внимание российскому рынку, осознавая его огромный потенциал и возможности. Мы считаем, что можем быть полезны и привлекательны для банковского сектора, так как понимаем, о чем, собственно, идет речь. А помогает нам в этом как исторически сложившиеся обстоятельства, так и знания российской документации, правовых актов и, конечно, полученный опыт. Сегодня система полностью адаптирована для российского рынка. Банкам нужна современная система, ориентированная на бизнес, а не только на учет, и мы можем предложить им именно такой продукт. Знание бизнеса и банковских процессов позволит компании создавать актуальные продукты и быть максимально полезными банковскому делу и впредь. Теперь у нас есть еще одно преимущество — в Москве учреждено ЗАО «Форбис», а значит мы будем ближе к российским банкам и будем лучше понимать их потребности.

БО