



Алексей Макеенков:

«Мы готовы к масштабной
экспансии на российский рынок»

Интервью с генеральным директором компании CSBI **Алексеем Макеенковым**



«Банковские технологии»: Сегодня CSBI занимает стабильные позиции на отечественном рынке банковского программного обеспечения. Что предпринимает компания для их сохранения и укрепления, какие цели ставит перед собой?

Алексей Макеенков: Мы работаем в секторе финансово-программного обеспечения 14-й год, что достаточно долго по российским меркам. Решения CSBI внедрены более чем в 50 банках, число наших клиентов увеличивается из года в год. Они высоко оценивают качество наших программных продуктов, опыт и профессионализм специалистов.

В условиях жесткой конкуренции на рынке программного обеспечения основная задача лидеров — постоянное интенсивное развитие темпами, опережающими рост самого рынка. Для этого у нас есть четкая сформированная стратегия, направленная на удержание существующих и привлечение новых клиентов за счет улучшения качества продуктов, расширения пакета предоставляемых услуг и совершенствования процессов управления компанией.

В этой ситуации особый акцент CSBI делает на дальнейшее развитие взаимоотношений с банками-партнерами. Мы ищем новые подходы к сотрудничеству с ними, переходим на режим индивидуального обслуживания и стремимся стать полноценным системным интегратором.

Наши цели на ближайшие три-четыре года заключаются в повышении лояльности клиентов, увеличении количества инсталляций собственных систем и

диверсификации бизнеса. Одним из приоритетных направлений деятельности компании CSBI является разработка и внедрение ПО для автоматизации розничного бизнеса финансовых организаций, обслуживающих миллионы клиентов. Кроме того, мы начинаем осваивать новые направления деятельности, в частности в сфере консалтинга.

«Б. Т.»: Какие тенденции сегодня доминируют на российском рынке банковского программного обеспечения?

А. М.: Рынок стабильно растет, и каких-либо радикальных изменений в составе его участников в последнее время не наблюдается. Что же касается западных иг-

кредитных заявлений SOWK. В ее задачи входят организация документооборота, оценка платежеспособности клиента непосредственно на месте выдачи займа и формирование пакета кредитных документов. Интерес у заказчиков вызывает и фронт-офисное решение Dimension.CL, обеспечивающее интеграцию ряда программ в единые, управляемые каналы продаж банковских услуг.

Компания CSBI, выступая в роли системного интегратора, в состоянии гарантировать комплексное решение задач любой сложности. Прежде всего это касается организации работы розничных и многофилиальных банков.

Системы, установленные компанией CSBI, помогают ее клиентам развивать свой бизнес. Недаром девизом CSBI стала фраза «Технологии прибыли».

роков, то они, безусловно, активно пытаются работать в России. Однако здесь их воспринимают не всегда положительно, поскольку существуют определенные сложности с адаптацией иностранных продуктов к национальным экономическим и юридическим реалиям. Таким образом, отечественные фирмы изначально обладают сильными преимуществами.

Еще одна тенденция, характерная сейчас для финансового сектора, — активизация процесса слияний и поглощений. Это серьезно отражается на задачах, стоящих перед системами автоматизации. Теперь они в первую очередь должны соответствовать запросам крупных и быстро развивающихся банков. На мой взгляд, решения, которые предлагаем мы, полностью отвечают современным требованиям. За то время, в течение которого клиенты пользуются продуктами CSBI, их бизнес вырос в несколько раз, а установленные нами системы эффективно справляются со все возрастающими объемами информации.

«Б. Т.»: Какие новые решения интеграции бизнеса может предложить ваша компания?

А. М.: В июле 2006 г. вышла десятая версия ИБС БАНКИР/ПРО — информационной системы, позволяющей организовать полную информационную поддержку бизнеса банка: автоматизировать все бэк-офисные процессы в банке, вести учет, аналитику и предоставлять максимальный объем услуг.

Значительно увеличилась функциональность системы и появились новые сервисные возможности. В недалекой перспективе эта версия позволит нашим клиентам работать в режиме 24x7 и пофиллиально закрывать операционный день. Уже сейчас в состав новой версии вошли новые модули, актуальные для банков сегодня.

Помимо своих продуктов, мы предлагаем ряд решений, созданных нашим партнером, международной корпорацией ComputerLand. Это система обработки

«Б. Т.»: Какие еще плюсы компании CSBI вы могли бы назвать? Почему клиенты, ищущие партнера в области автоматизации, отдают вам предпочтение?

А. М.: Самое главное — это большой опыт и стабильность. У нас есть продукты, первое внедрение которых состоялось почти 15 лет назад. За этот отрезок времени они зарекомендовали себя на рынке должным образом, доказав свою эффективность, гибкость и неограниченные возможности совершенствования. Системы, установленные компанией CSBI, помогают ее клиентам развивать свой бизнес. Недаром девизом CSBI стала фраза «Технологии прибыли».

Другой, весьма актуальный момент — это качество обслуживания. Прежде всего заказчику должно быть удобно сотрудничать с нами. Для этого компания постоянно оптимизирует системы взаимодействия с клиентами, делая сервис более удобным, а для крупных партнеров мы выделяем людей, которые персонально ответственны за взаимодействие с заказчиком. Одной из целей компании в области улучшения качества услуг на сегодня является подготовка и сертификация по международным стандартам менеджмента качества ISO:9001.

В последнее время компания CSBI заметно укрепила свои позиции на рынке, и могу сказать, что это только первый этап нашего дальнейшего развития. До конца года на треть увеличится численность персонала компании. Seriously расширится наше региональное присутствие. Словом, у нас далеко идущие планы, и мы готовы к масштабной экспансии на российский рынок.

Еще один немаловажный фактор успеха, который я хотел бы отметить, — это персонал компании. У нас работают опытные и квалифицированные сотрудники. Именно это позволяет компании CSBI на высоком уровне оказывать услуги и с уверенностью смотреть в будущее. Задача CSBI — с помощью накопленных знаний и опыта обеспечить для своих партнеров уверенный рост их бизнеса и преумножение капитала. ■