

Евгений Хохлов, «ПрограмБанк»: «В нашей «Новой Афине» – новый директор и новый продукт»

– С чем была связана смена руководства компании «Новая Афина»?

Валерий Иванович Овсий руководил компанией 20 лет, с начала ее основания. Все эти годы компания хорошо работала, была прибыльна, она достигла существенных технологических высот и приобрела очень важных клиентов. Валерий Иванович в связи со своим 70-летием сам поставил вопрос о своем преемнике еще в начале 2018 года.

Акционерами рассматривалось много кандидатур, но, в конце концов, выбор пал на Дмитрия Гарбара. Дмитрий обладает успешным опытом работы в компании «Диасофт», может мыслить как представитель клиента, и одновременно, защищать интересы компании.

С января 2019 года Дмитрий Гарбар является Управляющим директором компании «Новая Афина». Этот период подтвердил надежды и предположения акционеров.

Валерий Иванович Овсий занял должность Советника Генерального директора.

– Давайте вспомним, что такое «Новая Афина». Как она начиналась и почему же она новая?

Исходно был продукт, разработанный компанией «ПрограмБанк» в клиент-серверной архитектуре на базе СУБД Oracle. Он и был назван «Афина», и даже был продан в несколько банков в 1996-98 годах. Тогда были заложены базовые технологические преимущества системы, позволившие ей стать высокопроизводительным средством автоматизации филиальных сетей и расчетных центров крупных российских банков. Это была первая АБС российского производства, обладавшая одновременно высокой производительностью на больших объемах данных и чрезвычайно гибкими возможностями настройки под индивидуальные потребности банковского бизнеса, основанная не на машине проводок, а на финансовом документообороте.

Но в те годы продукт был неизбежно дорогим. Поэтому клиентура росла медленно. Нижегородский банк «Гарантия» купил «Афину» в 1996 году, а «МДМ-банк» купил ее в 1997-м. Тогда же система была поставлена в еще два некрупных банка. Банки в то время работали по старинке, перспективность клиент-серверных технологий воспринимались с трудом. Продажи росли медленнее, чем группа разработчиков, а разработчики на Oracle и тогда стоили дороже dbf-программистов. В конце 90-х такой проект не мог не быть убыточным. Для дальнейшего развития системы был необходим грамотный альянс!

Я позвонил Александру Глазкову, президенту «Диасофта», и предложил встретиться.

Мы достаточно быстро договорились о создании новой совместной компании, так и родилась компания «Диасофт+ПрограмБанк». Клиентами этой компании стали два филиала ВТБ, в городах Санкт-Петербург и Хабаровск.

1998 год – август, кризис. Но Банк ВТБ закономерно выжил. И, как следствие, компания «Диасофт+ПрограмБанк» тоже успешно преодолела этот рубеж.

2000 год ознаменовался для «Афины» приходом в Главный расчетный центр (ГРЦ) Сбербанка. «Афина» была выбрана как лучшая для решения задач ГРЦ из числа других систем. Это событие доказало рынку применимость системы для автоматизации расчетных центров. В последующие годы ее средствами были автоматизированы расчетные центры банков: Банк ВТБ, Северо-Западный региональный центр Банка ВТБ, «Промсвязьбанк», Банк «ТРАСТ».

И уже в 2003 году, по-моему, по инициативе как раз Валерия Ивановича, компания и продукт были переименованы и стали «Новой Афиной». Это был не просто маркетинговый ход! Компания выбрала четкий курс на обслуживание индивидуальных ИТ-потребностей банков и стала первой в России сервисной компанией в сфере индивидуального ИТ-обслуживания банковских бизнес-процессов. В соответствии с этой целью были организованы технологии и производственные процессы компании.



– Чем отличается «Новая Афина» от конкурентов?

Прежде всего, отличается инновационностью продукта, который компания получила при рождении. Я уже сказал, что самым первым покупателем «Афины» в 1996 году был Нижегородский банк «Гарантия», президентом которого в то время был Сергей Владиленович Кириенко. В нашем архиве хранятся бумаги с его личной подписью. И он уже тогда умел видеть лучшее в России.

Если говорить о сегодняшнем уровне продукта компании, то стоит ещё раз упомянуть его работу в Расчетном центре Сбербанка. За те почти 20 лет, что «Афина» там работает, было несколько серьезных попыток заменить её на другие программные продукты – ни одной успешной. И она, по-прежнему, там работает.

Гибкость и высочайшая достижимая производительность – эти главные качества «Афины» задумывались изначально. Например, в ВТБ осуществляются миллионы операций в день; в расчетном центре Сбербанка – сотни тысяч операций в час. Проводили тесты: 300 тысяч документов в час ИСУБД «Новая

Афина» обрабатывала без проблем. В ГРЦ Сбербанка России система в режиме реального времени способна обеспечить пропускную способность до 415 000 документов в час. При этом за прошедшие годы в системе по запросам Сбербанка было сделано множество доработок.

Показателен тот факт, что во время кризиса 2010 года был успешно завершен самый масштабный для компании проект – вся филиальная сеть Банка ВТБ автоматизирована средствами ИСУБД «Новая Афина» в централизованной IT-архитектуре (ЦАБС). Затем был реализован проект реорганизации всей филиальной сети Банка ВТБ, в котором «Новая Афина» принимала непосредственное участие. В 2012 году реорганизацию филиальной сети провел еще один крупный клиент «Новой Афины» – «Промсвязьбанк».



Ну и возвращаясь к сегодняшнему дню, важно подчеркнуть, что, хотя развитие продукта «Новая Афина» не останавливается, но уже готовится ее смена – *CBS Athena*, реализованная в самой современной компонентной архитектуре. И именно поэтому, компания не теряет клиентов, и только наращивает свою клиентскую базу. В ней существенную долю составляют российские представительства крупнейших иностранных банков: ING Bank, Bank Credit Suisse, JP Morgan Bank International, MUFG Bank.

А им есть с чем сравнивать!

Был реальный случай: головные организации двух «дочек» иностранных банков, работавших на «Новой Афине», обратили сюда свой высокомерный взор: «На чем вы тут работаете?». Им показали, и последовало неподдельное изумление: «А где вы взяли такие системы?» Оказывается, тут в России системы по качеству обслуживания, по гибкости и производительности выше чем то, что внедряется на Западе. Именно по этой причине на отечественном рынке смогли выжить и закрепиться только системы российского производства. «Новая Афина» – одна из таких систем.

– Как такие жесткие конкуренты ведут и развивают общий проект «Новая Афина»?

Наверное, стоит вспомнить, что, хотя на рынке банковской автоматизации сейчас довольно жесткая конкуренция, но в 90-х годах ситуация была иной. Банки появлялись, как грибы после дождя, и рынка более-менее хватало всем. А поскольку сама отрасль программирования, создания крупных программных продуктов, по самой своей сути, предполагает командную работу, умение искать и находить компромиссы, то и в отношениях разработчиков банковских систем в тот период было больше взаимного уважения, чем конкурентной неприязни. Мы даже проводили совместно организованные форумы, на которых вместе рассказывали банкирам об ожидающем их будущем. Поэтому-то я «просто позвонил» Александру Глазкову, а он «просто приехал», без всякого «растопыривания пальцев».

И хочу подчеркнуть, что мы создали компанию, которая является конкурентом нам обоим! Но вот уже 20 лет «Новая Афина» и для «ПрограмБанка», и для «Диасофта» гораздо более приемлемый конкурент, чем другие компании.

Конечно, за это время возникали и острые ситуации. Но мы всегда находили компромиссы и никогда не ставили текущую прибыль выше сложившихся отношений, а значит, перспектив развития.

Мы собираемся ежеквартально, смотрим на результаты, обсуждаем. Детально рассматриваем новые идеи. Мы не делимся программными решениями, но идеями и формами – да. Электронный финансовый документооборот, базовая идея «Новой Афины» – это наше. Компонентный подход – это идея «Диасофта». Они ею зажглись в 2007-м или 2008-м году, мы это использовали в «ПрограмБанк.ФронтОфисе», а «Новая Афина» подумала и – появилась компонентная бизнес-система ***CBS Athena***.



– Планируете ли Вы что-то менять в политике, стратегии НА?

Если в начале 90-х годов к нам приходило по 5-6 новых банков в месяц, то сейчас ситуация противоположная – в целом на рынке 5-6 банков в месяц умирает. Это означает два важных обстоятельства.

Дело не в том, что сокращаются выплаты банков ИТ-шникам, они не сокращаются, они замерли, не растут, но и не сжимаются. Одни банки, как самостоятельные единицы умирают и становятся филиалами, зато у оставшихся – потребности возрастают.

Проблема в другом. Уменьшение числа самостоятельных единиц ведет к укрупнению тех, с кем они слились. А это порождает новые потребности. Как результат, все более востребованными становятся системы, по-настоящему компонентные, гибкие, способные к принципиальным оперативным изменениям.

Есть такой Римский клуб, который до сих пор выпускает доклады, посвященные развитию цивилизации. Так вот, прошлогодний доклад разочаровал, потому, что, в общем, развитие выхолащивается. Темпы развития упали. Уравнения, написанные ранее, перестали работать. Они не работают, потому что изменился мир!

И мы видим, насколько разными являются укрупняющиеся, остающиеся на рынке банки. Это и для развития очень полезно – когда ты видишь не одну тенденцию, а два-три десятка тенденций. Это мотивация для правильной организации самой системы. «Новая Афина», безусловно, по-прежнему, стремится быть платформой не для единственного банка, не «...техом», а платформой для множества разных банков. И, соответственно, в «Новой Афине» надо сохранять этот «мешок знаний». Ценности накоплены, но, при этом, необходимо сохранить и наращивать потенциал развития.



Недавние примеры, Сбербанк, пообещав отменить один из своих доходов – комиссию, уволил около 5000 человек из «СберТеха». Конкуренция между банками требует снижения операционных расходов, снижения затрат на ИТ. И в этой ситуации компонентные решения оказываются существенно дешевле в развитии, чем традиционные «монолиты».

Компонентный подход имеет основное преимущество – минимизацию трудоемкости тестирования, а значит и сроков реализации продуктов. Напоминаю, что сейчас трудоемкость тестирования изменений растет, поскольку приходится идти не по ровному месту, а по уже построенному мегаполису.

Позволю себе напомнить, сейчас происходит цифровая трансформация банковского сектора.

Для банков все более актуально сокращение срока вывода на рынок новых продуктов и внедрение инструментов омниканальности.

Чтобы помочь в этом нашим клиентам мы тоже должны развиваться и выводить на рынок смелые решения, поэтому особенно актуальной становится возможность работы **CBSAthena** в микросервисной архитектуре (MSA).

Используя современный стек технологий и наш многолетний опыт банковской автоматизации, мы идем в ногу со временем и активно разрабатываем микросервисы на платформе **CBSAthena** для наших клиентов.

CBS Athena – это очень правильное направление движения, и задача нового руководителя «Новой Афины» – ускорить это движение.

По принятому еще в самом начале существования компании акционерному соглашению, я – только генеральный директор, а всю текущую жизнь направляет и организует директор исполнительный, которым был Валерий Иванович Овсий, или управляющий директор, каким стал Дмитрий Гарбар. У Дмитрия свободные руки и высокая мотивация на успешную деятельность компании. А также солидный организационный опыт, накопленный в компании «Диасофт». Я искренне надеюсь, что под его руководством компания «Новая Афина» будет расти и развиваться, приобретать новых клиентов, создавать самые современные продукты для них.