

ВЕСТНИК ПРОГРАМБАНКА

СЕНТЯБРЬ
2014

PROGRAMBANK.RU // 25 ЛЕТ НА РЫНКЕ БАНКОВСКОЙ АВТОМАТИЗАЦИИ

СОБЫТИЕ

Ждем Вас:

◆ На конференции Snews "ИКТ в финансовом секторе 2014" 16 сентября (Москва, гостиница «Золотое кольцо», ул. Смоленская, д.5).

◆ На I Международном Форуме «Вся банковская автоматизация-2014». 15-16 октября (Москва, ЦВК «Экспоцентр»).

Состоялась

25 апреля компания «ПрограмБанк» приняла участие в конференции «Кредитный конвейер 2.0: Создание, оптимизация, новые технологии».

Читайте на стр. 2

ТОЧКА ЗРЕНИЯ

Мы движемся в нескольких плоскостях

Сергей Рязанцев: «АПК «Нострадамус» относится, скорее, к классу промышленных BI-платформ, нежели к системам класса data discovery. Это обусловлено необходимостью решать нетривиальные отчетно-аналитические задачи, требующие использования разветвленных иерархических объектов, выполнения сложных процедур над данными, генерации вторичных данных и т.д.»

Полностью интервью Сергея Рязанцева, руководителя направления бизнес-аналитических систем портала TAdviser читайте на стр. 6-7

ЮБИЛЕЙ

25



Евгений ХОХЛОВ,
генеральный директор компании
«ПрограмБанк»

Четверть века: слово клиенту

Осталось меньше 3-х месяцев до юбилея – в ноябре «ПрограмБанк» празднует свое 25-летие. В 1989 году шестеро амбициозных молодых людей решили писать программы для банков и, заметим, что в тот момент в Москве банков было менее 10.

За эти 25 лет мы создали: первую на рынке программу для крупных банков (ИСУДБ «Афина»), первое специализированное решение на основе

Хранилища данных для банковского рынка (АПК «Нострадамус»), первую массовую АБС в централизованной архитектуре (ИБС «Гефест») и т.д.

Лучше всего о компании «ПрограмБанк» смогут рассказать наши клиенты – о совместно реализованных проектах, решенных задачах и планах на будущее. Поэтому, начиная с этого номера, мы открываем в газете «Вестник ПрограмБанка» новую рубрику – «Слово клиенту».

СЛОВО КЛИЕНТУ

Взгляд клиента, или Рассказ от первого лица

На выставке ifin 2014 Ильшат Лябибович Шайдуллин, руководитель отдела развития информационных технологий и розничного бизнеса банка «Камский горизонт» (клиента компании «ПрограмБанк» с 2013 года), выступил с докладом о технологиях, используемых в банке, и о полученных результатах.

Доклад привлек большое внимание: часть посетителей смогли пообщаться с докладчиком

непосредственно на выставке, а многие просили у нас текст его доклада позднее. Ильшат Лябибович любезно согласился написать статью.

**Читайте
на стр. 3-5**

**Статья печатается со значительными сокращениями, полный текст можно найти на нашем сайте <http://www.programbank.ru/articles/site/article-040814>*



25
сентября с 11:00

Бесплатный online-семинар на тему
**«Платежные карты.
Технологии помогут!»**

Руководителям
и специалистам департаментов
розничного бизнеса,
ИТ-департаментов

Презентация успешного опыта

23 АПРЕЛЯ 2014Г. В БИЗНЕС-ЦЕНТРЕ «JARANHOUSE» ПРОШЛА КОНФЕРЕНЦИЯ «КРЕДИТНЫЙ КОНВЕЙЕР 2.0: СОЗДАНИЕ, ОПТИМИЗАЦИЯ, НОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ», ОРГАНИЗОВАННАЯ КОМПАНИЕЙ «РЕГЛАМЕНТ-МЕДИА».

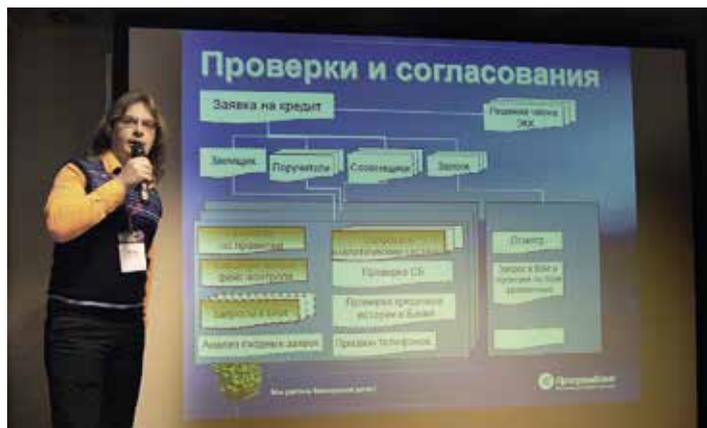
Конференция является крупнейшим специализированным мероприятием, посвященным методологии и технологиям построения кредитных процессов в банке. Из продуктов, представленных на конференции компанией «ПрограмБанк», особое внимание посетителей привлекло решение «Универсальный Офис Банка» – новая разработка компании на платформе Java2EE.

Благодаря адекватной цене и коротким срокам внедрения, решение подходит для широкого спектра заказчиков, в первую очередь небольших и средних банков и микрофинансовых организаций. Виталий Занин, директор по работе с клиентами и маркетингу, в

своем докладе рассказал об успешном опыте внедрения модуля «Кредитный Конвейер», являющимся основной компонентой «Универсального офиса».

В сегменте аналитики ПрограмБанком были представлены решения для автоматизации риск-аналитики в кредитной организации, разрабатываемые в партнерстве с компанией BaseGroup Labs, разработчиком аналитической платформы Deductor.

В работе мероприятия приняли участие более 100 руководителей и ведущих специалистов кредитных отделов и подразделений управления рисками банков и других финансовых компаний. ☺



СОБЫТИЯ

КБ «Максима» – новый клиент компании «ПрограмБанк»

КБ «Максима» – активно развивающийся московский Банк. В результате роста бизнеса Банк принял решение о замене АБС собственной разработки на промышленное решение. По итогам тендера Банк выбрал АБС «Центавр Омега» компании «ПрограмБанк». Основные причины выбора «Омеги» – современная архитектура решения и отзывы клиентов компании «ПрограмБанк».

Новая подсистема «Договора цессии» АБС «Центавр Омега» – инструмент для управления кредитами

В последние 2 года в России наблюдается активный рост операций цессии. По прогнозам экспертов, по итогам 2014 года объем рынка цессий составит 168 млрд рублей.

Для поддержки операций с покупкой-продажей кредитов компания «ПрограмБанк» разработала в АБС «Центавр Омега» новую подсистему «Договора цессии». В подсистеме реализо-

ваны все необходимые операции: импорт пакета кредитов, бухгалтерский учет по приобретенным кредитам, подписание мировых соглашений и т. д. В настоящий момент подсистема внедряется у одного из клиентов компании «ПрограмБанк».

Новая подсистема ИБС «Гефест» – новые возможности учета сделок

В 2013 году, совместно с Банком России и компанией Bloomberg, Национальный расчетный депозитарий (НРД) разработал и запустил новую систему предоставления ликвидности российским банкам. Она основана на заключении сделок трехстороннего РЕПО (сделка РЕПО с корзиной ценных бумаг) с Банком России, которая имеет ряд преимуществ по сравнению с действующей системой обычного РЕПО.

Компания «ПрограмБанк» в результате анализа новой схемы кредитования банков разработала в рамках ИБС «Гефест» новую подсистему «Ценные бумаги. РЕПО с корзиной». Подсистема предназначена для автоматизации учета сделок трехстороннего РЕПО с Банком России и позволяет гибко настраивать данные операции в банке с учетом индивидуальных особенностей процесса.

Взгляд клиента, или Рассказ от первого лица

ВСЕ НАЧАЛОСЬ С ТОГО, ЧТО ТРИ ГОДА НАЗАД УЧРЕДИТЕЛИ БАНКА ПОСТАВИЛИ АМБИЦИОЗНЫЕ ЦЕЛИ, СФОРМУЛИРОВАВ «СТРАТЕГИЮ РАЗВИТИЯ ООО «КАМСКИЙ ГОРИЗОНТ» НА 2012–2014 ГОДЫ».

В частности, была принята Программа развития информационных технологий и розничного бизнеса. Эта стратегия представляла большие полномочия IT-подразделению и, конечно, предусматривала ответственность за ее выполнение. Многие из запланированного в Программе уже реализовано: 1-й этап проекта «Продуктовая фабрика» (поддержка продуктового подхода в программном обеспечении

банка), выпуск новых карточных продуктов, рост объемов розничного бизнеса и т. д.

Обозначу основные принципы, которых мы придерживаемся, чтобы достигать поставленных целей. (См. схему «Основные принципы» на стр.4). Приведу несколько конкретных примеров, как наш отдел претворял эти принципы в жизнь и что это дало банку.

Окончание на стр. 4–5



Ильшат Лябибович ШАЙДУЛЛИН

Общий стаж в банковской сфере почти 20 лет: 9 лет – в главном офисе «ИнтерКамаБанка» (сейчас это самый крупный филиал «АкБарс» банка), 7,5 лет – в главном офисе ОАО «АКИБАНК», в настоящее время руководитель отдела развития информационных технологий и розничного бизнеса банка «Камский горизонт», работает в головном офисе банка (г. Набережные Челны)

Реструктуризация банка с помощью «Центавр Омега»

«Заубер банк» – клиент компании «ПрограмБанк» – в конце 2013 года принял решение о переводе головного офиса Банка в Санкт-Петербург по адресу расположения филиала. Перевод головного офиса был завершен к началу II квартала.

Технологически перевод филиала был реализован с помощью основной АБС Банка «Центавр Омега». Архитектура «Омеги» содержит специализированные инструменты для разделения и слияния баз головного Банка и филиалов. Благодаря этому была обеспечена бесперебойная работа Банка в процессе перевода головного офиса в Санкт-Петербург.

Перевод головного офиса «Заубер банка» позволил Банку активно наращивать объемы бизнеса в Санкт-Петербурге и Северо-Западном регионе. АБС «Центавр Омега» обеспечила плавность перехода и отсутствие простоев в работе Банка в переходный период, в очередной раз подтвердив свои возможности по поддержке роста и изменений в банках.

«Фреско банк», «Инвестсоцбанк»: развитие сотрудничества с «ПрограмБанком»

В 2013 году «Фреско банк» стал клиентом компании «ПрограмБанк», осуществив переход на основную АБС «Центавр Омега». Позитивный опыт эксплуатации «Омеги» закономерно привел к расширению сотрудничества: бэк-офисы «Омеги» заменяют решения других разработчиков. В начале 2014 года в Банке внедрены подсистемы «Межбанковское кредитование» и «Пластиковые карты». Перевод бизнес-направлений на основную АБС позволяет снижать издержки и риски «Фреско банка», связанные с «двойным вводом» или использованием интеграционных шлюзов.

«Инвестсоцбанк» работает на АБС «Центавр Омега» с 2007 года. В конце апреля 2014 года из-за активного расширения объемов кредитования КБ «Инвестсоцбанк» внедрил Кредитный модуль «Омеги». Перевод на промышленное решение позволил повысить скорость и качество обслуживания клиентов и перейти на полностью автоматизированный расчет резервов по кредитам в соответствии с учетной политикой банка.

« О с н о в н ы е п р и н ц и п ы »

1. Совместная работа бизнеса и ИТ на общий результат.	2. Отказ от стереотипов.
3. Развитие шаг за шагом.	4. Ориентация на стандарты.

1.**Совместная работа бизнеса и ИТ на общий результат: как это устроено в «Камском горизонте»?**

Важно на практике обеспечить совместную работу ИТ и бизнеса. Как это устроено у нас?

Во-первых, особенность подразделения, отвечающего за развитие ИТ в «Камском горизонте», заключается в том, что наравне с другими подразделениями в банке мы отвечаем за выполнение плана по доходам. На данный момент в основном это доходы, связанные с эмиссией и эквайрингом карт.

Во-вторых, кроме ИТ-специалистов в наш отдел входят и экономисты-аналитики, которые проводят все расчеты, связанные с развитием карточного бизнеса, ставят конкретные задачи и контролируют их выполнение. Это позволяет нам находить пути решения проблем, а не заниматься взаимным перекладыванием ответственности между доходными подразделениями и ИТ-службами.

2**Пример отказа от стереотипов: что было сделано для развития дистанционного банковского обслуживания?**

Два года назад перед банком встала задача: реализовать новый карточный проект, основанный, в первую очередь, на зарплатных проектах, желательном окупаемый.

Тут стереотипным рассуждением является следующее: «Свой собственный процессинг стоит дорого, банкоматы свои ставить не выгодно, «зарплатные проекты» вообще не окупаемы, в похожем банке сотрудничают с таким-то банком-спонсором, с таким-то процессингом, и нам придется пойти по их пути, других вариантов, видимо, нет...»

Мы же пошли нестандартным путем. На роль банка-спонсора и процессора рассмотрели не только «известные имена», но и банки, никогда не занимавшиеся спонсорством в платежных системах, но имеющие большой потенциал для этого: развитую банкоматную сеть, принципиальное членство в международных платежных системах и большую команду собственных специалистов. И один из ведущих в регионе банков согласился спонсировать наше членство в международной платежной системе.

Для большого банка это, должно быть, выгодно. Ведь «Камский горизонт» живет достаточно автономно и не

просит никакой финансовой поддержки, как, например, просил бы филиал.

С другой стороны, нам это тоже выгодно, потому что не нужны крупные вливания в процессинг, банкоматную сеть, сертификацию каналов связи с МПС и т. д. Наш банк в части эмиссии карт выступает как отдельный финансовый институт, а в части эквайринга – как агент по привлечению клиентов для большого банка (а в агентской схеме тоже свои плюсы).

В результате подобного сотрудничества «большой» банк освоил новый вид бизнеса (спонсорство в МПС), получает новые доходы и начал привлекать новых и новых аффилиатов (на данный момент спонсирует уже три банка), а «Камский горизонт» получил доступ к технологиям.

Все это благодаря тому, что оба банка смогли договориться и в каком-то смысле сломать стереотипы, освоили совершенно новые для себя виды бизнеса там, где никто не ожидал.

Думаю, если бы проектом было поручено заниматься ИТ-подразделению, перед которым не стоят задачи самоокупаемости, либо было поручено, скажем, отделу пластиковых карт, который в целом не отвечает за ИТ-инфраструктуру, то можно предположить с высокой

СОБЫТИЯ

Новые возможности для вкладчиков

В сложившейся непростой ситуации на финансовом рынке банки продолжают искать пути для привлечения средств населения. Один из эффективных инструментов – дополнительные возможности клиентов по управлению своими сбережениями.

В свою очередь компания «ПрограмБанк», отвечая на новые вызовы банковского рынка, реализовала соответствующий функционал в своем флагманском ИТ-решении – ИБС «Гефест». Решение обеспечивает безындерфейсную работу с вкладными договорами через запросы любой системы «Банк-Клиент».

Клиенты «ПрограмБанка» обмениваются данными с ФСФМ

Компания «ПрограмБанк» объявила о выходе нового продукта ИБС «Гефест» – модуля «Обмен данными с ФСФМ». Новое программное обеспечение позволит банкам автоматизировать процесс формирования и предоставления дополнительной информации в ФСФМ в электронном виде.

Модуль «Обмен данными с ФСФМ» выполнен с учетом требований Положения ЦБ РФ от 2 сентября 2013 г. № 407-П. В модуле реализована автоматизация процесса взаимодействия с ФСФМ: от ведения запросов от ФСФМ, формирования ответных сообщений и вложений до обработки квитанций о принятии/не принятии отправленных сообщений и вложений ФСФМ.

Законодательные изменения вновь в фокусе внимания

В первой половине 2014 года Центральный Банк опубликовал ряд законодательных актов (110-ФЗ, 353-ФЗ, 363-ФЗ, 407-П, 139-У, 3097-У и др.), вносящих серьезные изменения в финансовый документооборот банка, правила учета, отчетности и взаимодействия с государственными органами.

29 мая компании «ПрограмБанк» и «АйДиСистемс» провели интернет-семинар «Поддержка новых требований законодательства», на котором проанализировали актуальные изменения законодательства и поделились опытом выполнения этих требований. Участниками семинара стали главные бухгалтеры и СЮ, ИТ-специалисты и руководители СВК, юристы и технологи.

долей вероятности, что проект был бы реализован иначе. А в результате страдал бы банк в целом (интересы учредителей – в нашем случае).

Надо заметить, что «пластиковый» проект уже сейчас дал заметные результаты. В частности, «Камский горизонт» первым из городских банков выпустил кредитные карты с льготным периодом и без, также мы освоили выдачу карт «мгновенного выпуска» (как дебетных, так и кредитных) и т. д.

3

Развитие шаг за шагом – «Продуктовая фабрика». Часто противопоставляют продуктовый и сервисный подходы в обслуживании клиентов. Чем отличаются эти подходы?

Если условно, «продуктовый» подход заключается в стандартизации своих предложений для клиентов, чтобы им было легче ориентироваться в услугах банка, а банк мог бы оптимизировать свою работу и построить некий «конвейер» для обслуживания как можно большего числа клиентов.

«Сервисный» же подход условно состоит в индивидуальном обслуживании клиентов, при необходимости нужно подстраиваться под каждого клиента.

Наш опыт показал, что эти два подхода не противоречат друг другу, а, наоборот, тесно связаны.

Предыдущая история «Камского горизонта» была связана, прежде всего, с «сервисным подходом» к обслуживанию клиентов.

То есть банк говорил клиентам буквально следующее: «Приходите к нам, мы дадим вам любой кредит». И это работало, так как клиент, не нашедший понимания в других банках, приходил в наш банк, и специально для него банк проводил анализ, на каких условиях банк мог бы удовлетворить потребности данного клиента. Если оказывалось, что условия определены и устраивают обе стороны, то,

соответственно, происходила продажа банковской услуги, «уникального продукта», который рождался буквально в тот же день.

Но такой подход имеет свои недостатки. Например:

- ♦ Серьезно ограничивается круг потенциальных клиентов. Клиентам, имеющим опыт взаимодействия с крупными банками, трудно сравнивать предложения банка с другими предложениями на рынке и делать осознанный выбор.

- ♦ Уменьшаются рекламные возможности банка, так как для продвижения необходимы формализованные предложения. При этом необходима отлаженная система поддержки этих предложений банка, подкрепленная развитой информационной системой и внутренними регламентами.

- ♦ Банку очень сложно анализировать происходящее, так как у банка нет возможности сравнивать свои предложения с предложениями конкурентов. Зачастую трудно быстро оценить, насколько используемое программное обеспечение банка готово поддержать только что согласованные с клиентом финансовые условия.

- ♦ Велики общие издержки на обслуживание клиентов, так как банк вынужден применять индивидуальный подход даже к тем клиентам, которых в определенный момент устроило бы и стандартное решение.

Поэтому банку надо было, сохранив преимущества сервисного подхода, сделать следующий шаг и внедрить продуктовый подход (по крайней мере, для большей части клиентов). Для решения был инициирован технологический проект «Продуктовая фабрика», целью которого было реализовать продуктовый подход на уровне программного обеспечения.

При этом речь шла о смене всей АБС банка. Целью внедрения новой системы было получить решение на перспективу, и мы выбрали АБС «Центавр Омега» компании «ПрограмБанк».

Поддержка продуктового подхода на уровне программного обеспечения для нас включает следующее:

- ♦ Экранные формы в системе позволяют видеть параметры продукта как бы в одном месте. Это не только удобно в работе, но и полезно психологически для сотрудников банка, помогает воспринимать услуги, оказываемые банком, как продажу продуктов.

- ♦ В системе поддерживаются «события»: изменения в продукте клиента, производимые одновременно и связанные логически, должны учитываться и обрабатываться, как единое целое. То есть система должна иметь механизм, гарантирующий, что либо все изменения, связанные одним смыслом, произведены, либо ничего в продукте (договоре клиента, в данном случае) не менялось.

- ♦ Банковская система должна быть готова к взаимодействию с другими системами, на «языке продуктов». То есть, например, если продажа продукта производится во фронтальной системе (в том числе по каналам ДБО), то очевидно, что настройки продукта в АБС и внешней по отношению к АБС системе должны быть синхронизированы. Добиться синхронизации можно, только если придерживаться некоего продуктового языка.

- ♦ Система должна содержать в себе гибкий инструмент для построения управленческого учета и управленческой отчетности. Если у банка не будет возможности самостоятельно развивать управленческую отчетность по продуктам, реализованным в системе, то результаты продуктового подхода будут «смазаны».

При этом решение должно было быть достаточно гибким, чтобы на базе стандартного продукта имелась возможность создавать договор с индивидуальными условиями (в «Омеге» такая возможность есть). То есть проект «Продуктовая фабрика» для нас совмещает преимущества как уже имеющихся технологий (сервисного подхода), так и новых (продуктового подхода).

4

Ориентация на стандарты: как решать задачу интеграции систем в банке?

Вопрос интеграции очень непростой в банках. Почему?

С одной стороны, существуют решения на основе интеграционной шины уровня предприятия, и ничего лучше для интеграции не придумано.

С другой – внедрение шины интеграции становится оправданным, начиная с определенного объема бизнеса и числа различных систем в банке. Например, если в ОАО «АКИБАНК» шина внедрена и действительно нужна, то «Камский горизонт» на данный момент вполне может обходиться без шины.

На мой взгляд, строить интегрированную систему можно начинать и без шины, но все-таки желательно иметь утвержденный и не подверженный большим изменениям стандарт сообщений (описание форматов).

Хорошо, если один из партнеров банка, например поставщик АБС, ведет свой стандарт, основанный на каком-то международном стандарте, ну, например, что-то типа расширения протокола FDX (Financial Data eXchange) – протокола финансовых сообщений. Тогда банк получает в руки инструмент (а язык – это, несомненно, инструмент), позволяющий решать проблемы интеграции различных систем наиболее цивилизованным способом.

Кроме того, хорошо, если удастся перенести большую часть нагрузки на основную АБС, это тоже упрощает задачу интеграции. В нашем случае АБС – «Центавр Омега», которая также выполняет роль Хранилища данных.

Таким образом, задачу интеграции мы решили, исходя из двух ключевых принципов – «развитие шаг за шагом» и «ориентация на стандарты»: текущее решение задач интеграции является оптимальным на данном уровне развития банка и при этом служит трамплином для дальнейшего развития. ☺



АПК
Нострадамус

На вопросы TAdviser – портала выбора технологий и поставщиков отвечает руководитель направления бизнес-аналитических систем компании «ПрограмБанк»
Сергей РЯЗАНЦЕВ



Сергей РЯЗАНЦЕВ: Мы движемся в нескольких плоскостях

ЧЕМ ОТЛИЧАЮТСЯ «ГРЯЗНЫЕ» ДАННЫЕ? ЧТО ПОМОГАЕТ РЕШАТЬ НЕТРИВИАЛЬНЫЕ ОТЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКИЕ ЗАДАЧИ? ОБ ЭТОМ И О МНОГОМ ДРУГОМ СЕРГЕЙ РЯЗАНЦЕВ, РУКОВОДИТЕЛЬ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ЦЕНТРА «НОСТРАДАМУС» КОМПАНИИ «ПРОГРАМБАНК», РАССКАЗАЛ В ИНТЕРВЬЮ ПОРТАЛУ ВЫБОРА ТЕХНОЛОГИЙ И ПОСТАВЩИКОВ TADVISER.

О ресурсах

TAdviser: Сергей, главный предмет нашей беседы – аналитический программный комплекс (АПК) «Нострадамус», развитием которого много лет занимается «ПрограмБанк». Что представляет из себя АПК, какие технологии положены в основу?

Сергей Рязанцев: АПК «Нострадамус» включает инструментальную платформу для проектирования, создания, наполнения хранилищ данных и разработки прикладных решений, BI-инструментарий и набор бизнес-приложений с преднастроенными моделями данных. Платформа написана на Delphi, для обеспечения WEB-функциональности используются технологии ASP.NET. Поддерживается работа с различными СУБД, используемыми для управления данными в Хранилище, но, прежде всего, это СУБД Oracle и MS SQL, как одни из наиболее распространенных и мощных.

TAdviser: Насколько производительным является АПК, каковы возможные нагрузки, если можно на примере конкретных проектов?

Сергей Рязанцев: Основу высокой производительности создают прежде всего промышленные СУБД, используемые в решениях на платформе АПК «Нострадамус». Существенное влияние на производительность оказывает достаточ-

При формировании оперативной управленческой отчетности в одном из крупнейших инвестиционных банков России ежедневно в базу загружается порядка 150 тыс. записей, а общее количество записей в базе составляет около 65 млн. Для работы используются СУБД Oracle SE, 4-х ядерный процессор и 6 Гб оперативной памяти. Время построения самого сложного отчета составляет 3–5 минут

ность аппаратных ресурсов и грамотное администрирование баз данных. В качестве примера приведу цифры для решения по формированию оперативной управленческой отчетности по сделкам с финансовыми инструментами,

используемого в одном из крупнейших инвестиционных банков России. Ежедневно в базу загружается порядка 150 тыс. записей. На конец первого квартала 2014 года общее количество записей в базе составило около 65 млн. Для

работы используются СУБД Oracle SE, 4-х ядерный процессор и 6 Гб оперативной памяти. Время построения самого сложного отчета (с большим количеством показателей по ценным бумагам) составляет 3–5 минут.

Ряд преимуществ

TAdviser: Одна из существенных проблем для платформ анализа данных – это очистка данных, которая напрямую влияет на работоспособность всего решения. Как работает с этой задачей ваш АПК?

Сергей Рязанцев: Вообще понятие очистка данных достаточно широкое. Тем не менее, в целом все можно свести к некоторому набору подходов. Но давайте определимся с тем, что такое «грязные» данные. Лучше всего на примере данных по клиентам, поскольку здесь чаще, чем в бухгалтерских данных, могут возникать ошибки. Это могут быть пропуски букв, ошибки, связанные с некорректным использованием латинской клавиатуры, неправильные типы данных (буквы вместо цифр или наоборот) и т.п. Еще одна категория ошибок – дублирование данных о клиентах. Это ситуация достаточно распространенная, когда информация поступает в хранилище из нескольких систем.

При очистке данных можно выделить два этапа: выявление ошибок и исправление. Выявление осуществляется автоматически путем про-

верки типов данных и/или посредством сопоставления данных из различных источников – реконсильацией. Вот, если в первом приближении, и все. Исправление – это более интеллектуальный процесс, здесь применяются механизмы четкого и нечеткого поиска и сопоставления, с определением «эталонного» источника. Так же реализуется задача «склейки» данных по клиентам или, иначе говоря, механизм «Единый клиент».

TAdviser: Какие современные технологии и инструменты есть в составе АПК: drill-down, витрины данных, data discovery? Насколько велик интерес заказчиков к таким возможностям?

Сергей Рязанцев: АПК «Нострадамус» относится, скорее, к классу промышленных BI-платформ, нежели к системам класса data discovery. Это обусловлено необходимостью решать нетривиальные отчетно-аналитические задачи, требующие использования разветвленных иерархических объектов, выполнения достаточно сложных процедур над данными, генерации вторичных данных, в частности, проводок и т.д. Все это не позволяет допустить полного произвола для пользователей. Тем не менее, мы неустанно работаем над расширением возможностей пользователей в части выбора аналитических разрезов, формирования отчетных форм и Dashboards.

Для наших заказчиков, которыми в основном являются инвестиционно-банковские структуры, важно проследить связи между различными элементами учета, например, между сделкой и проводкой, или данными на различных уровнях агрегации, например, связь остатка по счету и проводками, этот остаток сформировавшими. Поэтому в решениях востребованы механизмы drill-through и drill-down. Также пользуется популярностью OLAP-инструментарий, позволяющий пользователям

быстро формировать аналитические представления в различных разрезах, что бывает необходимо при анализе бизнеса, для определения точек роста, убыточных направлений и подразделений, выявления различного рода закономерностей.

TAdviser: А как вы оцениваете уникальность АПК «Нострадамус», есть ли аналогичные по функциональным возможностям комплексы на российском рынке?

Для наших заказчиков, которыми в основном являются инвестиционно-банковские структуры, важно проследить связи между различными элементами учета, например, между сделкой и проводкой, или данными на различных уровнях агрегации, например, связь остатка по счету и проводками, этот остаток сформировавшими. Поэтому в решениях востребованы механизмы drill-through и drill-down.

Сергей Рязанцев: На российском рынке присутствует целый ряд аналогичных платформ, в том числе известных иностранных производителей. Но если говорить о банковском рынке, то мы конкурируем, наверное, только с двумя-тремя системами. При этом у АПК «Нострадамус» и решений на его платформе есть ряд существенных преимуществ.

Во-первых, инструментарий. Компания не гналась за быстрым результатом, много и тщательно работала над тем, чтобы работа в среде АПК «Нострадамус» была, быстрой и не требовала уникальных и дорогостоящих специалистов. Как я уже упоминал, мы занимаем некое промежуточное положение между промышленными BI-платформами, в которых пре-

валирует hard coding, и системами класса data discovery. Как следствие, и это второй момент, невысокая трудоемкость, а, соответственно, стоимость проектов доступная даже среднему бизнесу, простота и скорость последующей модификации решений, доступность для самостоятельного внедрения и доработки решений. В-третьих (это не уникальный, но важный аспект), наличие прикладной ориентации на финансовый сектор, наличие решений коробочного типа и модели данных,

хозяйственные расходы» – предназначено для планирования и контроля соответствующей категории расходов, включая организацию электронного документооборота. «Нострадамус: Управленческий контроль» – предназначено для формирования управленческой модели данных организации, интеграции информационных потоков и трансформации данных в интересах управленческого учета и контроля, формирования различных интерактивных (OLAP) и статических отчетов, графиков и диаграмм, необходимых для визуализации и анализа управленческой информации в различных разрезах. Преимущество этих бизнес-приложений заключается в высокой степени их готовности к внедрению и в развитом прикладном инструментарии, позволяющем осуществлять кастомизацию с минимальными трудозатратами.

TAdviser: Каковы ваши планы по дальнейшему развитию комплекса?

Сергей Рязанцев: Мы двигаемся в нескольких плоскостях. С одной стороны, стараемся использовать самое современное базовое ПО и дополнительные компоненты, улучшающие производительность системы. Так в начале года мы презентовали выход, по сути нового продукта – Нострадамус 5.7.X, аналитической платформы, реализованной на Delphi XE, позволяющей работать с 64-битными приложениями, обладающей улучшенным OLAP-инструментарием, расширенными возможностями по загрузке данных и т.д.

С другой стороны, развиваем инструментарий прикладной разработки, прежде всего, для повышения скорости и доступности для настройки, как прикладными разработчиками, так и конечными пользователями. И, наконец, планируем предложить новые бизнес-приложения коробочного типа, обеспечивающие решение аналитических задач в области банковских рисков. ☺

сформированной с учетом современных методологических подходов.

Готовность к внедрению

TAdviser: Вы упомянули готовые коробочные решения на базе АПК: кому они предназначены? В чем их преимущества?

Сергей Рязанцев: Сегодня мы предлагаем три бизнес-приложения коробочного типа. Эти бизнес-приложения ориентированы, прежде всего, на инвестиционно-банковский сектор. «Нострадамус: Бюджетирование» – предназначено для формирования бюджетной модели организации и обеспечения процессов годового, среднесрочного и стратегического планирования. «Нострадамус: Административно

«ЛУЧШЕ ОДИН РАЗ УВИДЕТЬ, ЧЕМ КАЖДЫЙ ДЕНЬ СПРАШИВАТЬ»

ВСЕ ДЕТИ СПРАШИВАЮТ РОДИТЕЛЕЙ, КОГДА ОНИ УХОДЯТ НА РАБОТУ ИЛИ ПРИХОДЯТ С РАБОТЫ: «А ЧТО ЭТО ВЫ ТАМ ДЕЛАЕТЕ?» 25 АПРЕЛЯ КОМПАНИЯ «ПРОГРАМБАНК» ПОСТАРАЛАСЬ ОТВЕТИТЬ НА ЭТОТ ВОПРОС, УСТРОИВ ДЛЯ ДЕТЕЙ СВОИХ СОТРУДНИКОВ «ДЕНЬ ОТКРЫТЫХ ДВЕРЕЙ».

Как полагается настоящему празднику, подготовка к встрече с «ПрограмБанком» началась загодя – с выставки детских рисунков на тему «Кем я хочу быть».

Рисунки, как и мечты, совсем разные: балерина и ветеринар, офицер и учитель и, конечно, программисты.

Придя на праздник в команду дети внимательно проинспектировали все подразделения «ПрограмБанка» – от кабинета генерального директора до рабочих мест программистов.

После этого гости «ПрограмБанка» уже смогли сами нарисовать, что же

делают на работе их папы и мамы. Ну а потом, как полагается, наступило время для праздничного стола и спортивных состязаний. ☺

P.S. Галерею рисунков можно посмотреть на нашем сайте <http://prbank.ru/site/children-2014>



У нас серьезные планы



Портфолио будущего мультипликатора



Торт на день рождения



Как сидится в кресле директора? Неплохо!



Не хочу быть генеральным директором, хочу быть программистом, как папа!



Управлять персоналом – дело тонкое.



Выражаем в рисунках свои впечатления от праздника!



Столовая – тоже важный элемент работы компании



Победа!

«ПРОГРАМБАНК», ДО СВИДАНИЯ! МЫ ЕЩЕ ПРИДЕМ!



Группа компаний «ПрограмБанк» имеет распределенную территориальную структуру и представлена в Москве, Воронеже, Орле и Иркутске. Для вашего удобства все контакты с нами вы можете осуществить через единую многоканальную систему.

Телефон горячей линии:
+7(495) 651-84-84 (многоканальный)
+7(495) 772-06-53, 772-06-57

Для почтовой корреспонденции:
Почтовый адрес: 115191, Москва, Гамсоновский пер., дом 2, стр. 2
Телефон/факс: +7(495) 651-84-91 (многоканальный)
Дополнительный телефон: +7(495) 772-06-17

Для электронной корреспонденции:
Вопросы продаж и участия в семинарах:
marketing@programbank.ru
Вопросы пресс-службе:
press@programbank.ru
Вопросы по работе веб-сервера:
webmaster@programbank.ru
Претензии и пожелания:
info@programbank.ru