

## Univef: решения на стыке бизнеса и ИТ

**И. ГОЛЕНЕВ:** «На нашей стороне уже и накопленная экспертиза, и имеющаяся клиентская база: на сегодняшний день Univef в рамках тех или иных проектов работает с половиной российских банков из первой десятки»

беседовала Анастасия Скогорева



В условиях снижающейся маржи банки придают особое значение решениям, способным оптимизировать саму структуру бизнеса, ускорить запуск новых продуктов и услуг. О том, как использование ИТ-аутсорсинга и ИТ-аутстаффинга может им в этом помочь, об особенностях подходов к автоматизации задач финансово-кредитных организаций и о том, что аутсорсинг доступен не только кругу избранных, рассказал в интервью NBJ генеральный директор компании Univef Иван ГОЛЕНЕВ.

**NBJ:** Иван, Univef совсем недавно появился на российском ИТ-рынке. Какие продукты компания будет разрабатывать и какие услуги оказывать?

**И. ГОЛЕНЕВ:** Univef был создан для оказания услуг в сфере аутсорсинга разработки и создания тиражируемого программного обеспечения, предоставляемого клиенту, в том числе по модели «как услуга».

Наши услуги позволят заказчику сосредоточиться на основной бизнес-деятельности, а вопросы ресурсного обеспечения, найма и ротации специалистов, организации внутренних процессов и мотивации персонала отдать подрядчику.

Коллектив Univef сформировался из людей, большую часть времени проработавших в системной интеграции, занимавшихся созданием и внедрением программных решений в области мониторинга и управления, систем автоматизации деятельности и информационного взаимодействия. У нас собрались специалисты, которые имеют большой опыт проектной работы в рамках своей специализации в различных отраслях (банки, телекоммуникации, энергетика, транспорт, медиакомпания).

**NBJ:** Что послужило предпосылкой для создания стартап-проекта в области ИТ-аутсорсинга и ИТ-аутстаффинга?

**И. ГОЛЕНЕВ:** Технические эксперты, стоящие у истоков создания компании, успешно занимались аутсорсингом разработки для некоторых

западных партнеров, однако основную практику и компетенцию они приобрели в проектах, связанных с внедрением своих решений на территории РФ. При этом фактически они выступали в роли интеграторов, своего рода связующего звена между западными компаниями и конечными потребителями их продуктов в нашей стране.

Ситуация на российском ИТ-рынке меняется: вендоры стремятся работать с клиентами напрямую, а клиенты все чаще хотят получить и ПО, и услуги непосредственно от производителя, как это принято сейчас на Западе. Там интеграторы работают в основном с государственными заказчиками, а крупные финансовые организации на проекты по разработке и внедрению привлекают аутсорсинговые софтверные компании, причем желательно международного уровня с центрами разработки в Индии и Китае. Потребность же привлечь интегратора при этом сводится к минимуму, или он становится консультантом и приглашается в качестве эксперта. Кроме того, довольно активно набирает обороты бизнес крупных сервис-провайдеров, предоставляющих клиенту инфраструктуру и информационные сервисы по модели «как услуга». Сложившиеся условия как нельзя лучше подходят для создания технологичной компании,

которая будет предоставлять высококвалифицированные услуги по модели аутсорсинга производителям ПО в России, странах СНГ и Восточной Европы, а также напрямую заказчикам для аутстаффинга ресурсов разработчиков.

**NBJ: Univef определяет для себя две приоритетные отрасли экономики – финансовую и телекоммуникационную. Чем обусловлен выбор?**

**И. ГОЛЕНЕВ:** Думаю, не будет преувеличением сказать, что именно эти отрасли являются наиболее продвинутыми с точки зрения автоматизации. Именно финансовые и телекоммуникационные компании формируют наибольший спрос на ИТ-решения. Большую роль сыграло и то, что у специалистов, составляющих костяк нашей команды, есть опыт сотрудничества с компаниями данных отраслей. Так, ведущие наши разработчики уже на протяжении нескольких лет осуществляют аутсорсинг разработки систем автоматизации и процессов поддержки эксплуатации ИТ в одном из крупных австрийских банков. Кроме того, у них есть опыт разработки системы мониторинга и визуализации рабочих процессов в крупном российском операторе связи.

**NBJ: А есть ли уже в портфеле компании проекты, реализуемые по заказу и совместно с российскими финансово-кредитными организациями?**

**И. ГОЛЕНЕВ:** Есть. Правда, до недавнего времени эти проекты строились преимущественно на базе классического внедрения ИТ-решений. Сейчас мы меняем подход и начинаем предлагать заказчикам из финансового сектора помимо разработок по автоматизации ИТ решения по бизнес-автоматизации.

**NBJ: Поясните, пожалуйста, в чем разница между этими подходами?**

**И. ГОЛЕНЕВ:** Прежде всего в том, что во втором случае речь идет преимущественно о решении бизнес-задач. Иначе говоря, он является более широким и емким по сравнению с автоматизацией ИТ-задач, соответственно, услуги, которые мы предлагаем партнерам, становятся более востребованными. Уже сегодня мы предлагаем решения по мониторингу бизнес-услуг, BPM-решения (Business Process Management – управление бизнес-процессами – прим. ред.).

**NBJ: Другими словами, изменение подхода и, надо полагать, продуктовой линейки компании – это ответ на смену запросов имеющихся и потенциальных клиентов?**

**И. ГОЛЕНЕВ:** Безусловно. Если говорить о банковском секторе, то здесь заказчики все чаще акцентируют внимание не просто на доступности и живучести ИТ-сервисов, но и на инструментах, с помощью которых они могут управлять своими бизнес-услугами. При этом не секрет, что сегодня большое количество компаний занимаются софтверной разработкой. Если бы мы остались в рамках внедрения решений по автоматизации ИТ, вероятность потеряться среди прочих была бы высокой. Поэтому было решено предложить рынку услуги и продукты, находящиеся на стыке ИТ и бизнеса. Здесь на нашей стороне уже и накопленная экспертиза, и практический опыт: большинство наших специалистов внедряли программные решения в половине российских банков из первой десятки, которые теперь стали заказчиками и Univef.

**NBJ: Банки из первой десятки априори обладают куда большими возможностями, чем малые и средние финансово-кредитные организации. Можно ли сказать, что услуги Univef доступны только узкому кругу?**

**И. ГОЛЕНЕВ:** Нет, они вполне подъемны и для банков, не занимающих лиди-

рующие позиции: наш подход достаточно гибкий, а продуктовая линейка диверсифицирована. Иными словами, заказчик может выбрать ту услугу, которая не только востребована им, но и доступна ему по цене. Так, если банк заинтересован в ИТ-аутсорсинге или ИТ-аутстаффинге (например, нужны специалисты, работающие на его площадке, но не числящиеся в штате), мы способны удовлетворить этот запрос, поскольку команда Univef имеет опыт реализации подобных проектов, а по некоторым решениям наши сотрудники обладают уникальной для России экспертизой. Повторюсь, наши условия по цене вполне разумны.

**NBJ: Отношение к ИТ-аутсорсингу и ИТ-аутстаффингу в российских банках можно охарактеризовать как напряженно-недоверчивое. Все же спрос на эти услуги растет, соответственно, усиливается и конкуренция между компаниями-интеграторами. В чем основные конкурентные преимущества Univef в данной сфере?**

**И. ГОЛЕНЕВ:** По направлению аутсорсинга основное наше преимущество – разработка нишевых решений, которые находятся на стыке ИТ и бизнеса. Хочу сказать, что на сегодняшний день не так много компаний предлагает банкам подобные продукты.

Еще одна наша сильная сторона – команда, способная предугадывать потребности заказчиков и тенденции рынка. Так, года два назад группа разработчиков, ныне влившихся в коллектив Univef, предложила рынку облачный Service Desk. Тогда их коллеги по цеху сомневались, будет ли продукт востребован, ведь считается, что система автоматизации процессов должна быть in-house, внутренней. Тем не менее мы включили его в портфель Univef и сейчас видим, как буквально с каждым днем интерес к решению растет.

Все это укрепляет нашу уверенность в том, что, даже будучи стартап-проектом, мы в состоянии на равных конкурировать с лидерами рынка. **NBJ**