Николай Адеев (Abanking): Nocode-технологии перевернут парадигму отношений между банком и вендором

Nocode — это эволюционно новый виток для инхаус-компетенций. Основатель Artsofte и «борт № 1» Abanking Николай Адеев рассказал, как распространение nocode-инструментов поможет банкам реализовывать бизнес-экспертизу без участия вендора и что будет с традиционной разработкой



Текст
АЛЕКСАНДР САДЧИКОВ,
ОБОЗРЕВАТЕЛЬ **«Б.О»**

— Николай, в последние несколько лет количество вендоров, которые заявляют nocode-технологии в своих продуктах, значительно выросло. Чем отличаются эти системы?

— Nocode-платформы появляются в разных категориях задач. Они позволяют проектировать бизнес-процессы, интерфейсы, структуру данных, интеграции. Но, как правило, nocode-функциональность в этих системах покрывает конкретную продуктовую механику. Например, есть nocode-платформы, которые позволяют конструировать BPMN-процессы. Часть продуктов фокусируется на nocode-инструментах для создания интерфейсов, другая часть — на функционале для интеграции и т.п.

На банковском рынке, если вендоры и используют nocode-механики, то, как правило, для настройки некоторых составляющих своих продуктов. И чаще всего это фрагменты nocode-инструментария, встроенные в историческую архитектуру продуктов. Такая архитектура не позволяет создавать новые сервисы с нуля — лишь менять определенные продуктовые настройки.

В нашем продукте мы покрываем nocode-инструментами все компоненты, которые требуются для создания полноценного цифрового банковского сервиса: от интерфейсов и процессов до интеграций. Это позволяет нам конструировать на nocode такие технически сложные продукты, как ДБО, приложение цифрового рубля, а также сервисы для автоматизации продаж в сегментах физлиц, юрлиц и кредитные конвейеры.

— Для каких банковских систем применим nocode? Есть ли какие-то ограничения?

— Это зависит от функционала nocode-решения. Изначально эта архитектура (даже lowcode, а еще не nocode) получила развитие в конструировании внутренних бизнес-процессов, что подтверждают давно существующие BPMN-платформы. Но сейчас рынок nocode-решений предлагает достаточно широкий спектр решаемых задач.

Если говорить об ограничениях, то наиболее частое ограничение в банковских продуктах с элементами nocode — традиционный подход к интеграциям. Даже если бизнес-процессы и интерфейсы редактируются через nocode, то при их изменениях механику интеграций все равно приходится дописывать кодом, а для этого надо идти к вендору или держать свой штат классической разработки. На нашей nocode-платформе мы стараемся закрыть максимум задач, чтобы дать заказчику независимость в развитии их сервисов и создании новых продуктов силами своей аналитической команды.



— Как появление новых технологий влияет на взаимоотношения банка и вендора?
— Ключевая дилемма в отношениях между заказчиком и проприетарной технологией — это вендорлок. Все банки боятся попасть в зависимость от вендора, его ценовой, ресурсной политики и динамики продуктового развития. Поэтому у банков всегда был запрос на инструментарий, который позволял бы сопровождать приобретенную систему с минимальной зависимостью от подрядчика.

Появление nocode-технологий позволяет выстроить цепочку отношений, когда вендор поставляет технологию, а банковское IT-подразделение становится держателем системы и с помощью доступных nocode-инструментов может реализовывать в ней собственную IT- и бизнес-экспертизу.

Таким образом, идеальный nocode-вендор дает такой контур продукта, который позволил бы банку реализовать любую задумку на этой платформе, не прибегая к услугам продуктовой команды вендора в части настройки либо доработки ядра системы. Если банки получают функциональность, которая позволяет им реализовывать свою собственную бизнес-экспертизу, то их требования к вендору будут трансформироваться в сторону запроса на гибкость технологий, а не на его бизнес-экспертизы или готовые бизнес-решения.

— Зачем банку забирать конструирование сервисов на свою сторону, если ему все равно придется нанимать людей, обучать и развивать их, а вендору по-прежнему нужно платить?
— Логика финансовых отношений с вендором разделяется на лицензионную, внедренческую и саппортную. Лицензионная составляющая никуда не исчезнет, потому что это оплата за пользование технологией. А внедрение и поддержка сопровождения могут перейти на сторону внутренней компетенции — и это существенно сократит time to market. Скорость изменений, которые будут проводиться во внутреннем контуре, будет всегда выше, нежели во взаимодействии заказчика с подрядчиком.

Внедрение можно сделать и силами вендора, но оно никогда не бывает статичным. Мы живем в эпоху гиперавтоматизации, что подразумевает регулярное изменение требований и проверку гипотез, а также циклы итеративных улучшений. Nocode-технологии дают банку развилку. Можно внедрить продукт силами вендора либо самостоятельно, получив специализацию по работе с продуктом. Или выбрать гибридный вариант: например, вендор может собрать MVP, провести обучение, а дальше банк может сам развивать и видоизменять внедренные сервисы.

При этом, если nocode-система сделана хорошо, то есть покрывает nocode-инструментарием весь периметр создания сервисов и предполагает низкий порог входа, то можно избежать дублирования ролей для построения коммуникации на стороне вендора и банка. Если вендор выступает исключительно провайдером технологии, то от него требуется только грамотная доставка обновлений платформы.

— Могут ли nocode-технологии для банковского ПО заменить традиционный подход к разработке?
— Как и в случае с любыми проприетарными технологиями, рынок всегда находится в конфликте между внутренними компетенциями разработки и внешними. Поэтому важно, чтобы применение nocode-платформ не приводило к резкой замене с трудом наработанного кадрового IT-потенциала банка, а позволяло гибридно встраивать в себя имеющиеся разработческие компетенции.

Например, в нашем решении мы реализовали возможность публикации внутри платформы виджетного функционала, который может быть написан на любом кодовом стеке при исполнении заявленного манифеста публикации. Это позволяет делать специфические новые разработки частью nocode-инструментария. Nocode-платформа выступает как технологический каркас для конструирования сервисов, в котором могут быть вкрапления кастомных виджетов. Это дает возможность реализовывать специфические бизнес-запросы, которые не укладываются в nocode-архитектуру и продуктовый бэклог нас как вендора.

— Как появление ДБО на nocode-архитектуре может изменить банковский рынок?
— По нашему опыту зарубежной дистрибуции мы видим, что ДБО часто входит в неотчуждаемую продуктовую линейку поставщика АБС. На российском же рынке исторически сложился очень специфический ландшафт отдельных ДБО-игроков, но российские продукты класса ДБО не приспособлены для отчуждаемого внедрения. Не существует бизнес-кейсов, когда такой ДБО-софт внедряет кто-то помимо самого вендора — никто не может разобраться в этих legacy-дебрях, так как внедрение связано с большими трудозатратами в кодировании.

Nocode-решения в ДБО приведут к появлению нового пласта специализированных интеграторов и IT-компаний, которые смогут войти в этот достаточно монополизированный сегмент и применить соответствующую внедренческую экспертизу. Это ускорит развитие рынка, больше игроков смогут участвовать в решении цифровых банковских задач. Например, один из наших текущих технологических партнеров, который был вендором традиционного ДБО, уже самостоятельно сконструировал на нашей nocode-платформе абсолютно новые сервисы для исламского банкинга, которые были сертифицированы муфтиятом вообще без участия разработки.

Кроме того, nocode-технологии дадут эволюционно новый виток развития инхаус-компетенций в самих банках. Сейчас темпы цифрового развития банков, которые сидят на коробочных классических технологиях, сдерживаются «узким горлом» темпов развития бэклога вендора или предоставляемой им выделенной команды. В классической инхаус-разработке банк ограничен только собственным бюджетом и кадровым ресурсом. В будущем nocode-платформы станут базой для гибридного формата работы. Со стороны вендора они дадут банкам технологичность, а со стороны инхауса — скорость, независимость и возможность реализовывать свою бизнес-экспертизу, которая у любого банка на практике всегда выше, чем у IT-подрядчика. Б.О

Реклама