# Роман Сургунд («АРТ-Финтех»): Мы готовы помогать банкам

**О том, почему микросервисная АБС «АРТ-ФИНТЕХ» — это инструмент защиты инвестиций, оптимизации IT-расходов, а также укрепления технологического суверенитета, рассказал Роман Сургунд, советник генерального директора компании «АРТ-Финтех»**



*Текст*
**ВАДИМ ФЕРЕНЕЦ,**
ОБОЗРЕВАТЕЛЬ **«Б.О»**



Фото: «АРТ-Финтех»

**— Роман, расскажите немного об «АРТ-Финтех».**
— Сейчас «АРТ-Финтех» является международной группой компаний, управляющейся из единого центра в нашей стране. Специалисты распределены по разным регионам, в основном в странах бывшего Советского Союза. Есть группа разработчиков в России, есть группы в Казахстане и Узбекистане. Вскоре начнем выстраивать свое присутствие в Кыргызстане.

Историческая родина компании — Санкт-Петербург. Кроме того, успешно функционируют офисы в Москве и Воронеже. Есть люди, которые работают дистанционно, от Калининграда до Иркутска. Такая структура является одним из наших преимуществ, поскольку позволяет из разных локаций качественно поддерживать разные этапы проектных циклов производства и доставки ПО (delivery-model).

Программное обеспечение «АРТ-Финтех» внесено в Реестр российского ПО Минцифры (№ 13 779 от 01.06.2022). В решениях используются исключительно программные компоненты, входящие в перечень рекомендованных отечественными регуляторами. Подтвержденная независимыми тестами производительность продуктов «АРТ-Финтех» — более 200 млн операций в час.

**— Не ограничивает ли весь спектр компетенций компании слово «финтех» в названии?**
— Ни в коем случае! Наоборот, поскольку здесь содержится целый пласт управленческой философии как в области IT-архитектуры, так и сфере бизнес-консалтинга. Это то слово, которое является знаком качества в обоих ипостасях нашей деятельности. Основной фокус внимания здесь — на работе не только с учетными системами, но и с финансовым бизнесом. Поясню, что имею в виду. В 2006 году меня пригласили в корпорацию IBM поработать в качестве сервис-менеджера, а затем я перешел в бизнес-консалтинг. Мне посчастливилось заниматься проектами, связанными

с трансформацией всего ландшафта IT-приложений банков с фокусом на изменения их core-систем (по международной терминологии) или АБС (по отечественной классификации IT-систем).

Почему я заостряю на этом внимание? Различие не только в названиях, но и в сути. АБС не подразумевала вариаций, по крайней мере в то время, и она практически всегда представляла собой монолит с точки зрения IT-архитектуры.

В это же время на Западе ведущая банковская ассоциация BIAN выдвинула инициативу Coreless banking — предоставление банковских услуг, не зависящих от традиционных АБС. Это новый способ построения цифрового пути клиента из заранее определенных модульных бизнес-сервисов. В отличие от монолитных приложений и сервисов, где все программные системы тесно интегрированы, в coreless banking нет зависимости от монолитных банковских движков благодаря микросервисам.

Аналитики Gartner, в свою очередь, предложили концепцию Packaged Business Capabilities (PBCs) — предварительно собранные единицы бизнес-возможностей, представляющие собой сгруппированные автономные модули, включающие в себя бизнес-логику и данные.

Наша компания предложила стандарт ACG (Automatic Code Generation, автоматическая генерация кода на основании low-code технологий). Дальше на каком-то этапе развития отечественные системы автоматизации банков во многом обогнали западные, и для увеличения этого отрыва IT-компании стали искать новые бизнес-модели и архитектурные подходы.

Компания «Арт-Финтех» не преминула воспользоваться открывшимися возможностями и с блеском, по моему мнению, переиграла западных коллег на этом поле, а слово «финтех» заиграло новыми бизнес-смыслами. Финтех стал символом успешных перемен.

Таким образом, название «АРТ-Финтех» несет в себе намек на преимущество компании: если мы успешны с точки зрения применения новейших бизнес-ценностей и IT-технологий в стране с самыми передовыми в мире банками, то нам есть чем гордиться. Более того, есть возможность успешно переиспользовать накопленные компетенции в других сферах бизнеса. У нас в портфолио более 150 реализованных проектов, среди которых немало кейсов в ретейле, в платежной индустрии, в финтех-проектах и т.д.

**— Вы не раз упоминали о бизнес-ценностях. Как вы доносите до заказчиков необходимость управления изменениями с использованием новых технологий?**

— Мы считаем, что важной отличительной особенностью компании является наша уникальная модель реализации с фокусом на бизнес-анализе. Банкам и другим финансовым организациям необходимо научиться не бояться идти в проекты, связанные с перестройкой core-систем, до сих пор ассоциирующихся с крайне болезненной заменой одной АБС на другую. Импортозамещение дает новый импульс, для того чтобы изменить саму бизнес-модель банка на основе технологий совершенно иного уровня развития.

Например, у нас наработан серьезный пул компетенций не столько в том, как именно автоматизировать что-то еще в уже сложившемся IT-ландшафте, сколько в предложении детально посмотреть, насколько эффективны текущие бизнес-процессы, как они вообще устроены. Может быть, стоит задуматься над новыми для удовлетворения текущих потребностей клиентов с минимальным time2market? Может быть, имеет смысл занять проактивную позицию и заранее модифицировать или создать абсолютно новые сервисы?

Иными словами, мы хотим показать финансистам лучшие практики «управления изменениями». Понятно, что для воплощения в жизнь новых идей нужны IT-инструменты, причем такие, которые позволяют собственникам и акционерам понять простую мысль: «Мы предлагаем не идти на очередные капитальные затраты, а стать с вендором партнерами в области инвестиций в новые технологии и бизнес-возможности».

**— Так в чем же ключевые технологические особенности решения?**

— Надеюсь, из моего рассказа уже стало понятно, что микросервисы не являются очередным хайпом или придумкой маркетологов. Это технологическое отражение изменений бизнес-процессов в финансовых организациях, имеющее в своей основе всестороннюю проработку в самых различных аналитических и консалтинговых компаниях и ассоциациях, например в Ассоциации Финтех, где мы активно участвуем в работе нескольких комитетов и технологических песочниц.

Наше решение позволяет достичь прогресса сразу в четырех направлениях. Во-первых, существенно повысить time2market для новых продуктов. Во-вторых, создавать сложные и чрезвычайно гибкие финансовые продукты. В-третьих, не допустить «зависания» сервисов за счет высочайшей производительности. В-четвертых, сократить расходы на команду и «железо».

За счет чего этого удается достигать? Микросервисная АБС работает в парадигме: одна бизнес-сущность (PBCs) — один микросервис. Получается это путем интеграции воедино трех элементов архитектуры решения: самих микросервисов, автоматической генерации кода, а также применению «оркестровки» как подхода к интеграции всех компонентов.

Если коротко, то автоматическая генерация кода на основании low-code-технологий на базе стандарта ACG дает возможность генерировать чистый безопасно исполняемый код без привязки к какому-либо вендору. Сам же low-code позволяет бизнес-аналитикам добавлять и модифицировать тот функционал, который нужен им здесь и сейчас, на 90% — без участия разработчиков. Разработчикам же эта система обеспечивает возможность сосредоточиться на действительно сложных задачах, отдав настройку типовых процессов аналитикам.

Что касается «оркестровки», то она базируется на отдельных интеграционных микросервисах, которые управляют всеми другими. Без этого уникального компонента нам не удалось бы и близко достичь того, что у нас есть сейчас в продуктовом портфеле!

Подводя итог, хочу пожелать финансистам решительности в достижении своих целей. Мы в этом готовы им всячески помогать! Б.О

реклама