



## Олег ПОЛОВИНКО: «Наш подход к каждому клиенту комплексно-индивидуальный»

*Системные программные решения для бизнеса во время выхода из кризиса являются одним из основных конкурентных преимуществ, позволяющих предприятию не только вернуться к докризисным объемам производства, но и превысить их. О том, какие системные решения сегодня востребованы рынком, «Банкиру» рассказал генеральный директор компании Integrity Vision Олег ПОЛОВИНКО.*

[www.integrity.com.ua](http://www.integrity.com.ua)



**Б** Олег Владимирович, Ваша компания появилась на рынке в момент, когда другие IT-компании принимали решения о сокращениях, а то и закрытии. Что привлекательного Вы увидели на рынке в такое время?

– В 2010 году мы увидели тенденцию подъема и развития рынка. У клиентов возродился интерес и потребность в продуктах, которыми мы все время занимались. Финансовое состояние рынка оживилось. К тому же в нашу команду пришли сильные менеджеры и известные профессионалы, в опыте которых не сомневались наши клиенты. Не скрою, наш старт был трудным, поскольку идея рождения компании появилась в марте 2010 года, а учредительные документы были подписаны в апреле. За этот короткий срок мы создали концепцию компании, разработали стратегию ее выхода и продвижения на рынок. Все это стало возможным благодаря профессиональной команде, поддержке наших заказчиков и веры вендоров в нас. Как показало время, этот рискованный шаг оправдал себя, и компания уверенно заняла свое место среди сильнейших системных интеграторов Украины.

**Б** Что сегодня представляет собой компания Integrity Vision?

– Компания следует своей основной стратегии, развивая направление «интеграционных решений». Учитывая потребность рынка в комплекс-

ных решениях, мы фокусируем внимание не только на поставке оборудования или программных решениях. Особые требования мы предъявляем к персоналу компании, что выражается в постоянном обучении наших сотрудников новым решениям и технологиям. Кроме того, мы подняли на высокий уровень экспертизу в разрезе IT-инфраструктуры. Подтверждением моих слов являются реализованные проекты за прошлый год и награды таких ведущих мировых производителей, как Hitachi Data Systems и IBM за лучший старт-ап года.

**Б** Расскажите о наиболее интересном реализованном проекте?

– Безусловно, каждый проект для нас уникален, наш подход является комплексным, и решение для каждого заказчика разрабатывается индивидуально. Особо хотелось бы отметить проект по внедрению системы управления залоговым имуществом в Дельта Банке. Подчеркну, что аналогичных проектов в Украине еще никто не реализовывал. Мы предложили решение, построенное на базе продукта IBM Maximo. Хочу отметить, что предпроектная работа, внедрение и запуск в промышленную эксплуатацию заняли у нас всего 35 рабочих дней. Для подобного рода проектов это рекордно короткие сроки. Подчеркну, что такое стало возможным благодаря нашему плотному сотрудничеству с командой банка.

**Б** Что в итоге получил банк?

– Банк получил эффективный инструментарий для управления залоговым имуществом, который легко подстраивается под новые требования бизнеса. С помощью данного решения были автоматизированы процедуры проведения проверок залогов, сбора и распределения информации о договорах залога, кре-

дита и страхования, а также оценки процессов управления залоговым имуществом. В данный момент на новую систему переведены бизнес-процессы управления залоговым имуществом клиентов корпоративного бизнеса. Дельта Банк проводит анализ пожеланий пользователей нового ПО, чтобы спланировать дальнейшее развитие продукта. В ближайшее время мы намерены тиражировать такое решение для управления активами для всех видов залогов банка.

**Б** Данное решение применимо только в банковской сфере?

– Система управления активами IBM Maximo может использоваться не только в банковском и страховом бизнесе, но и в промышленности, сельском хозяйстве, логистике и других отраслях. Она имеет огромный потенциал для развития и автоматизации важных бизнес-процессов компаний. Портфель специализаций Integrity Vision на данный момент, исходя из потребностей наших клиентов, состоит в основном из продуктов и решений компаний IBM и Hitachi. Это те направления, где мы «нарастили мышцы», однако на этом не останавливаемся. Мы внимательно следим за мировыми тенденциями. Украинский рынок отстает от лидеров лет на пять, что дает нам богатую почву для развития новых направлений. Однако, повторю, основным критерием для нас являются потребности и планы развития наших клиентов на ближайшие 3–5 лет. Кроме того, мы находимся в постоянном контакте с украинскими и российскими разработчиками программных решений, продукты которых востребованы на рынке, и готовы предложить самые современные решения для бизнеса.

Беседовала Людмила ВЕРБИЦКАЯ