

# Калейдоскоп прогнозов 2009

**АНДРЕЙ СОЛОДИЛОВ, директора практики CRM Компании «AT Consulting»**

Тот факт, что в условиях кризиса банки активно ищут пути сокращения издержек, открывает огромные перспективы для аутсорсинговых инициатив в области ИТ. Многие банки уже исследуют возможности частичного или полного аутсорсинга ИТ-функций, что поможет сконцентрировать управленческие усилия на основном бизнесе банка. Говорить о сохранении спроса на интеграционные проекты на уровне текущего года, конечно, не приходится. Но проекты в ключевых, критичных для бизнеса областях — таких как банковские системы и хранилища данных, обеспечивающие банки отчетностью, несомненно, будут развиваться. Так что интеграторы без работы не останутся. А вот требования к качеству услуг и успешности внедрений резко повысятся.

**НИКИТА РЫБЧЕНКО, замдиректора департамента по работе с финансовыми организациями компании «Техносерв»**

Последствия кризиса для российского ИТ-бизнеса станут реально ощутимы в первом полугодии 2009 года. Конкуренция будет усиливаться, ИТ-компании, фокусирующиеся на работе с государственным сектором, окажутся в более выигрышном положении. Кризис — это новые возможности для сильных игроков. «Техносерв» намерен сохранить запланированные темпы развития бизнеса, как путем органического роста, так и проведением сделок M&A.

Повышается актуальность катастрофоустойчивых решений и технологий как мер по предотвращению реализации репутационных рисков. Останутся востребованными CRM-системы. Все больший интерес банки проявляют к комплексным системам управления рисками, что становится особенно актуальным в условиях кризиса и подготовки к введению BASEL II.

Андрей Богословских, директор дирекции информационных технологий Росбанка

*Всех коллег, работающих в сфере информационных технологий, поздравляем с наступающим 2009 годом».*

*Новый год на пороге, встречайте, И друг другу добра пожелайте, И проектных внедрений отличных, И решений экономичных. Бык — не крыса, он крут и стабилен. Год грядущий пусть будет обилен На удачу, с отменным доходом... С Новым годом, друзья,*

*С Новым годом!*

Константин Борозинец, Зампред правления банка «Агропромкредит»

*«Желаю коллегам и партнерам в первую очередь стабильности, востребованности в нынешний непростой период. Интересных вам, творческих проектов и решений».*

*А еще — командных взаимоотношений между банками и поставщиками, отношений, ориентированных не только сиюминутное материальное благополучие, но и на долгосрочное перспективное сотрудничество».*

**ДЕНИС КОМАРОВ, директор департамента по работе с финансовыми институтами АМТ-ГРУП**

Коммерческим банкам необходимо найти способы удержать клиентов от стремления «довериться» крупнейшим госбанкам. Они способны противопоставить «неповоротливым» гигантам гибкость услуг и недостижимую для «монстров» финансового рынка персонализацию. А значит, будут востребованы системы автоматизации взаимодействия с клиентами (контакт-центры, CRM), системы дистанционного банковского обслуживания и системы класса Workforce Management, которые позволяют отслеживать ключевые показатели эффективности персонала. Повысится интерес к системам видеоконференцсвязи, позволяющим экономить на командировочных расходах

**РОМАН СУРГУНД, руководитель направления по продаже решений в финансовом секторе IBM Rus/CIS**

Потребность в интеграционных проектах как таковых будет возрастать, их количество — увеличиваться. Предпочтение будет отдаваться краткосрочным (не более 3-5 месяцев) целевым проектам с понятным ожидаемым результатом в рамках четкой ИТ-стратегии развития банка в новых экономических условиях. Еще большее внимания будет уделяться экономическому обоснованию проектов. Возрастут и требования: как к проектным командам в целом, так и к специалистам, отвечающим за отдельные части проекта. А значит, будет увеличиваться и спрос на аутсорсинг.

**АНТОН ГОДОВИКОВ, первый замдиректора — коммерческий директор Московского филиала ОАО «Ростелеком»**

Телекоммуникационные услуги необходимы «как воздух» для обеспечения бесперебойной деятельности банков. Сильные игроки банковской отрасли не сократят объемы закупок телекоммуникационного оборудования и услуг, а возможно и увеличат их в связи с приобретением новых активов. В этом — залог успеха. Сохранится повышенный спрос на услуги Центров обработки данных и построения сетей IP VPN по технологии MPLS. Ожидается традиционно высокий интерес к услугам доступа в Интернет и подключения интеллектуальных номеров с кодом 8-800. В сложившейся ситуации ИТ-компании, конечно, будут идти навстречу банкам и предлагать условия сотрудничества, которые позволят банкам решать актуальные телекоммуникационные задачи при оптимальных затратах.

**АШОТ ОГАНЕСЯН, технический директор ЗАО «Смарт Лайн Инк»**

В условиях кризиса в первую очередь будут востребованы решения, без которых невозможно нормальное функционирование и развитие банков — скоринговые системы, системы безопасности, СУБД различного рода. Роль систем информационной безопасности по вполне понятным причинам также возрастает.

Банкам приходится думать о снижении расходов, и в особенности разовых — в том числе на информационные технологии. Соответственно можно предположить, что возрастет спрос на SaaS. ИТ-компании, которые окажутся не готовы к новому формату, либо существенно снизят обороты, либо исчезнут с рынка.

В условиях дефицита бюджета мы желаем клиентам отделять зерна от плевел при выборе ИТ-проектов. Ну и конечно же — с честью выбраться из кризиса и занять достойное место в мировом финансовом секторе!

Владимир Чичеткин, директор департамента информационных технологий Промсвязьбанка

*«Хочу пожелать ИТ-компаниям воспринимать кризис как повод для оптимизации. Сейчас самое время подумать о процессах, их оптимальности, а зачастую — рациональности! Если бы возможности в бизнесе не были ограничены финансами, я бы сознательно их ограничил — нелитигированное финансирование приводит к хаосу и отсутствию системности. Финансирование должно обеспечивать достижение стратегических целей в установленные сроки, а мотание из стороны в сторону в принимаемых решениях в итоге заставляет крепко думать: как жить дальше со всем, что наваяли. Необходимо не потерять темп, закончить все начатое и двигаться дальше!»*

**ОЛЕГ БАРАНОВ, управляющий партнер компании «Неофлекс»**

Потребность в аналитических системах в кризисный период выходит на передний план. Банки, имеющие такие системы, получают реальное конкурентное преимущество. В течение 2009 года будут востребованы проекты по внедрению в банках интеграционной платформы. Согласно прогнозам, кризис повлечет за собой волну слияний и поглощений. Вновь формируемые банки столкнутся с необходимостью разумным образом выстроить использование и взаимодействие информационных систем поглощаемых банков, а значит сделать первый шаг к построению архитектуры SOA. Для банков, которые уже завершили первые проекты по построению SOA, то в 2009 году на первый план выйдет тема SOA Governance — задача управления SOA-ландшафтом.

Андрей Потапенко, зампред правления КБ «ЮНИАСТРУМ БАНК», СЮ

*«Уважаемые коллеги! Синхронизация коммерческой деятельности банков и ИТ-компаний — залог нашего совместного успеха. Поэтому в наступающем году я хочу пожелать всем нам много новых интересных проектов и успешного завершения ранее начатых дел. Мечтаю о том, чтобы планомерное развитие ИТ-технологий в ваших компаниях приносило удовольствие от работы и благодарность пользователей».*

**АЛЕКСАНДР ПОГУДИН, Председатель правления ЦФТ**

В 2009 году сократится число мелких проектов, потому что именно тенденция укрупнения, консолидации и централизации будет основной на рынке. Особо актуальными будут ИТ-решения, дающие реальные преимущества бизнесу в части управления ликвидностью, фондированием, рисками, управлением данными в интегрированных решениях. Желаю всем уверенности, выдержки, умения «держать удар» и готовности перейти к новой стадии развития при изменении ситуации на рынке. А еще всем здоровья, драйва и хорошего настроения!



**АНДРЕЙ СЫКУЛЕВ, директор по развитию бизнеса «Синимекс»**

В 2009 актуальными останутся те же технологии, которые развивались и в 2008 году. Для нас, компаний, занимающихся интеграцией, это, прежде всего, сервисно-ориентированный подход к развитию сложных бизнес-приложений. Будут совершенствоваться технологии интеграции на всех уровнях: от управления бизнес-процессами до консолидации данных. Мы в Синимексе ощущаем проявление конкретного практического интереса к технологиям управления мастер-данными, и думаю, интерес со стороны банков будет возрастать, в особенности к консолидации и очистке информации о клиентах. Придется учиться жить в условиях кризиса — замедления роста или даже сокращения бизнеса. Думаю, что не только нам. Хочу всем пожелать не просто пережить кризис, но извлечь из него максимальную пользу.

