

ОТР выходит на финансовый рынок Узбекистана "ПрессТИЖ" №38, 25.09.2006

Накануне выставки «Телекоммуникации и информационные технологии», которая открылась 19 сентября 2006 года, ведущий российский поставщик услуг по планированию, внедрению и поддержке бизнес-процессов с применением передовых IT-решений, компания ОТР, провела презентацию своей деятельности в Ташкенте.

«Мы очень заинтересованы в рынке Узбекистана», - эта мысль неоднократно звучала в момент презентации. Несмотря на то, что компания не имеет здесь ни офиса, ни даже представительства, она надеется в ближайшее время стать одним из главных поставщиков.

Лоббировать эту цель приехали Генеральный директор компании, Старший Вице-президент, Советник президента компании, Директор по развитию бизнеса, Директор департамента производства программных продуктов и несколько менеджеров.

Где, как надеются россияне, должны соприкоснуться их интересы и интересы отечественных финансовых структур?

После открытия презентации и сообщения Генерального директора ОТР Дениса Крикунчика о развитии IT в финансовой сфере, участники презентации настроились на более конкретную тему - «Автоматизация казначейства и федеральных органов власти: решения и российский опыт», которая продолжилась докладом «Комплексное решение ОТР для банков и опыт автоматизации банков России и стран СНГ».

Банкирам, в частности, сотрудники компании ОТР рассказали о возможностях фронт-офисных решений для банков. Как сообщает корпоративный журнал, 28 июня компания провела для представителей ряда крупнейших российских банков презентацию, посвященную интегрированным фронт-офисным решениям для банков. Теперь со своими решениями они пожаловали в Узбекистан.

Специалисты сходятся во мнении, что с каждым годом не только в России, но во многих странах мира все больше развивается культура использования банковских услуг. Совершенствуются безналичные средства оплаты товаров и услуг. Бум потребительского кредитования привел в банки тысячи новых клиентов. Но так ли нужно им приходиться в банк физически?

А как насчет банка, который всегда с тобой: 24 часа в сутки, 7 дней в неделю, 365 дней в году.

Сегодня можно управлять финансами с домашнего компьютера, в дороге - с мобильного телефона или ПК, в торговом центре - через банковский терминал. Интернет-банкинг, мобильный банкинг - эти понятия еще совсем недавно были экзотическими и малопонятными. То ли дело теперь.

ОТР успешно реализовала первое за всю историю Федерального казначейства Российской Федерации внедрение единой технологии «до первой транзакции» в Центральном Аппарате Федерального казначейства во всех 89 управлениях и в более 2 200 отделениях. По всей территории России теперь можно отследить расходование бюджетных средств на федеральном, региональном и даже муниципальном уровнях. По мнению Директора по развитию бизнеса компании ОТР [Максима Низьева](#), «обеспечить проект такого масштаба и сложности взялись всего 3 компании», но тендер выиграла ОТР. «Мы четко понимаем, что задача банков - обеспечить свою прибыль и прибыль клиентам, а задача ОТР - технологическое обеспечение этих бизнес-процессов. Банки оптимизируют свою работу через современные технологии, к примеру, применяют фронт-офисные решения», - добавил он.

«Фронт-офисные решения» - еще один «экзотический» термин. Он появился относительно недавно. В России такие решения стали внедрять, когда потребительское кредитование набрало достаточные обороты. Клиент через банк желал приобрести необходимое: от мобильного телефона до покупки загородного дома. Банк - динамичная структура, которая очень часто «обрастает» новыми отделениями и филиалами, ищет более эффективные способы обеспечения клиентов каналами получения информации, появляется мобильный банкинг и Интернет-банкинг (электронные каналы доставки банковских услуг)». Так вот фронт-офисные решения - это и есть наиболее современный способ обслуживания клиента», - разъясняет преимущества фронт-офисных решений Андрей Левченко.

Открытым остался один вопрос: в какой степени готов отечественный финансовый рынок принять эти новые решения или же они вообще здесь не нужны? Говорить об этом пока рано. ОТР спрогнозировала,

обратившись за консультациями к российским и отечественным экспертам, что они вовремя пришли на рынок, признав, что «начали экспансию на рынки СНГ, первым из которых был Казахстан. Но мы хотим работать со всем рынком Центральной Азии», - не стал скрывать планов компании Заместитель директора по развитию бизнеса Константин Маркелов.

ОТР видит банковский сектор Узбекистана развитым и постоянно совершенствующимся. «Да вы посмотрите, какой интерес проявляют российские компании к рынку Узбекистана, какие только сотовые операторы работают, не говоря уже об иных компаниях. Мы хотим, как минимум, представить и предложить те решения, которые пока не работают в банках Узбекистана. У нас есть принцип - не предлагать готовых, «коробочных» решений. Конечно, есть определенные аналитические решения, которые демонстрируют весь наш пятилетний опыт и опыт поставщиков (Oracle, IBM, SUN Microsystems, Hewlett-Packard), с которыми мы работаем, но подход к каждому проекту (сайзинг, установка и внедрение в уже существующую инфраструктуру выбранного системного и программного обеспечения и техническая поддержка) индивидуален», - подытожили россияне.