



НАЦИОНАЛЬНЫЙ
РАСЧЕТНЫЙ
ДЕПОЗИТАРИЙ
ГРУППА МОСКОВСКАЯ БИРЖА

Павел Андрианов

Директор департамента развития
информационных систем

ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ИТ И
ЗАКАЗЧИКА. ФОКУС НА
БИЗНЕС-РЕЗУЛЬТАТ

ЧТО ТАКОЕ НРД?



НАЦИОНАЛЬНЫЙ
РАСЧЕТНЫЙ
ДЕПОЗИТАРИЙ
ГРУППА МОСКОВСКАЯ БИРЖА

ОСНОВНЫЕ ФАКТЫ И ЦИФРЫ

Центральный депозитарий РЦБ

01.01.17

Системно значимый ЦД, расчетный депозитарий и Репозитарий

Более 15 лет на фондовом рынке

Член Группы «Московская Биржа»

12M16 YTD

Крупнейший расчетный депозитарий России, СНГ и Восточной Европы

Оказание как депозитарных, так и банковских услуг

Расчетный депозитарий объединенной биржи **ОАО Московская Биржа**

Оператор национально значимой платежной системы

Диверсификация активов на хранении

Тарифная модель, аналогичная европейским ЦД

Возможности для обслуживания валютного рынка **ОАО Московская Биржа**

Локальное операционное подразделение по присвоению кодов LEI

Участник основных рабочих групп, созданных российским регулятором

Первый **Репозитарий** в РФ с 1 168 клиентами (на 31.12.2016)

Активы на хранении,
трлн руб.*

35,6

Количество счетов
депо, шт.

3 537

Количество
инвентарных
операций, тыс. шт.

2 653,8

Объем инвентарных
операций, трлн руб.

319,9

Кол-во переводов
денежных средств,
млн. шт.

1 166

Объем переводов
денежных средств**,
трлн руб.

354,8

Объем рассчитанных
сделок
СУО, трлн руб.

47,3

Кол-во зарегистри-ых
сделок в Репозитарии,
млн шт.

2,4

ПЯТЬ ОСНОВНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ БИЗНЕСА



ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ НРД



НАЦИОНАЛЬНЫЙ
РАСЧЕТНЫЙ
ДЕПОЗИТАРИЙ
ГРУППА МОСКОВСКАЯ БИРЖА



ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ С БИЗНЕСОМ

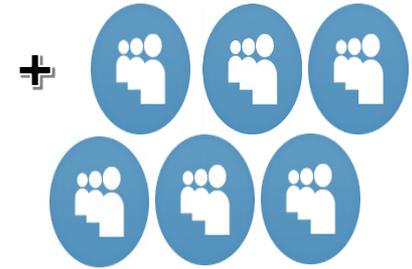
БИЗНЕС



ИТ



аутсорс



Комитет



**РЕСУРСНЫЕ
КОНФЛИКТЫ** !

**УПРАВЛЕНИЕ
БЮДЖЕТОМ
РАЗВИТИЯ**

ИТ-менеджеры



ВЗГЛЯД СО СТОРОНЫ ЗАКАЗЧИКА



1. ИТ готово решать запросы заказчика, нет ограничений по мощности.
2. Релизная модель позволяет прогнозировать сроки и качество решений, таким образом, заказчик может планировать выход новых продуктов.
3. Процедура производства ПО понятна заказчику.



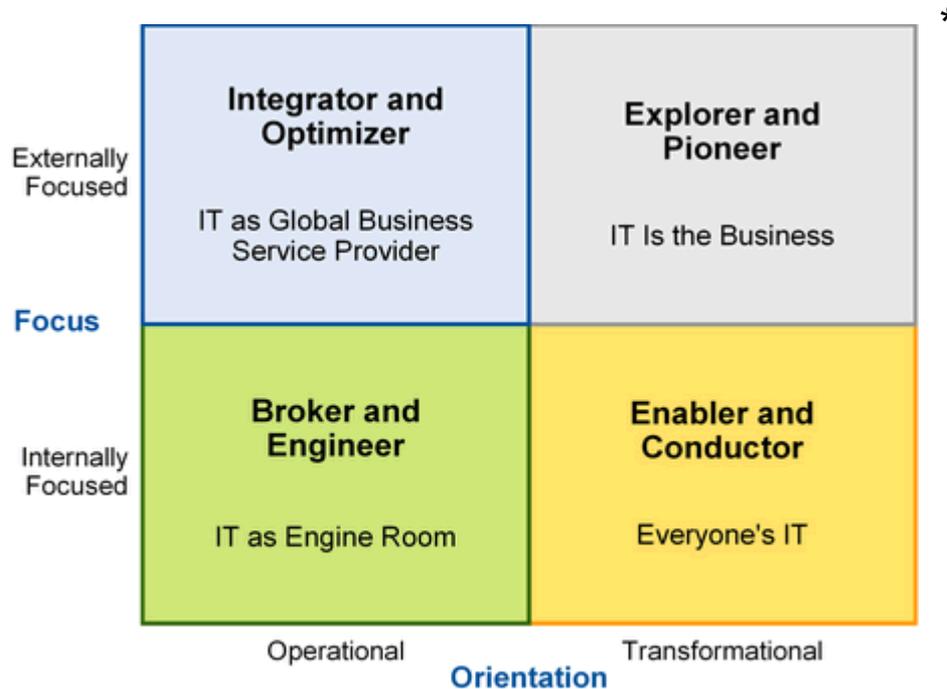
1. Конвейерная процедура производства ПО не обеспечивает индивидуальные запросы заказчика в части стоимости работ и усложняет внедрение во вне релизные даты.
2. Теряется экспертиза у штатных сотрудников ИТ.

НОВЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ В ИТ



НАЦИОНАЛЬНЫЙ
РАСЧЕТНЫЙ
ДЕПОЗИТАРИЙ
ГРУППА МОСКОВСКАЯ БИРЖА

ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ИТ И БИЗНЕСА



The role traps:**

"The business" is IT`s customer

The customer is always right

ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ИТ И БИЗНЕСА

“The business” is IT`s customer

Это значит, что ИТ не является частью бизнеса, ИТ – это вендор. Вендор и покупатель имеют разные цели.

The customer is always right

В этом случае ИТ старается выполнить все запросы бизнеса без дополнительных обсуждений. Обычно это приводит к построению сложного и дорогого решения, потому что бизнес не является профессионалом в ИТ-области.

ИТ-ЛИДЕРЫ



Цели проекта

- Устранение (минимизация) ресурсных конфликтов.
- Повышение прозрачности и эффективности инвестиций.
- Сокращение сроков реализации.
- Накапливание компетенций.
- Сформировать предложения по изменению структуры ИТ.

Принципы проекта

- Фиксация выделенной команды и бюджета под заказчика.
- Принятие и применение принципов agile командой при поддержке бизнес-заказчика и руководства ИТ.
- Фиксация quick wins/Отсутствие изменений в оргструктуре/Локальное тестирование нововведений.



БАЗОВЫЕ ПРИНЦИПЫ



ИТ-лидер – ответственный сотрудник ИТ, отвечающий за взаимодействие с заказчиком по всем его задачам развития и текущей деятельности.

Права

- Возможность иметь выделенную, стабильную команду на продолжительный период.
- Возможность расширять команду по запросу на релиз.
- Совместно с заказчиком определять состав релиза.
- Управлять предоставленной командой и нести ответственность за ее результаты.
- Взаимодействовать с заказчиком по всем вопросам развития его ИТ-систем и текущей деятельности
- Влиять на состав релиза в части задач ИТ-блока.
- Возможность принимать окончательные решения при определении схемы работы с подрядчиком (scrum, iterations, waterfall).

Обязанности

- Соблюдать SLA ИТ.
- Работать в соответствии с релизным процессом принятым в ИТ.
- Отвечать за результаты работы команды в части развития и третьей линии поддержки.

ВАЖНО! **ИТ-лидер** работает с бизнес заказчиком в одной команде и принимает совместно решения, влияющие на цели заказчика.



ПИЛОТНЫЙ ПРОЕКТ ПО ВНЕДРЕНИЮ ИТ-ЛИДЕРОВ

1. Выбрали несколько направлений бизнеса, заинтересованных в новом подходе.
2. Определили ИТ-лидеров.
3. Сформировали команды.
4. Определили цели на пилотный период.
5. Сформировали принципы измерения целей.
6. Определили срок пилотного проекта.

ПРИМЕР РАБОТЫ ПИЛОТНОГО ПРОЕКТА

Цель: Сокращение времени реализации заявок

Результат:

1. Прототипы разработаны за 3 месяца (на 9 месяцев раньше плана) и за ~30% стоимости. В настоящий момент проводятся демонстрации и подготовка к продаже клиентам.
 2. Согласован список задач на 2017г.
-

Новые цели:

1. Выполнение плана по выручке.
 2. Повышение технологичности процессов:
 - технологично переключить клиентов со старых продуктов на новые, снизить стоимость перехода для клиентов;
 - перейти с водопадного процесса (методика-решение) на небольшие продукты. Делать прототипы за короткое время (средний срок - 3 месяца);
 - получить возможность реализовывать added value services – перейти на небольшие продукты.
-



КАК ЭТО ОТРАЗИЛОСЬ В ИТ-СТРАТЕГИИ

3-летняя ИТ-стратегия НРД была утверждена в начале 2014 году

Направленность:

- Прозрачность и управляемость ИТ.
- Замена и модернизация конкретных ИТ-систем.
- Детализация до конкретных шагов.

Новая ИТ-стратегия утверждена в декабре 2016

Направленность:

- Фокусировка на бизнес результате.
- ИТ – профит-центр.
- Больше общих принципов, меньше детально прописанных шагов.

САМОЕ ВАЖНОЕ

- ✓ **Переопределить роль ИТ в организации.**
- ✓ **Смотреть на бизнес как на партнера и быть для него партнером.**
- ✓ **Необходимо постоянно взаимодействовать с бизнесом. ИТ не имеет права отгородиться от внешнего мира «забором» регламентов и порядков.**

**СПАСИБО
ЗА ВНИМАНИЕ!**



**НАЦИОНАЛЬНЫЙ
РАСЧЕТНЫЙ
ДЕПОЗИТАРИЙ**
ГРУППА МОСКОВСКАЯ БИРЖА

ПРАВОВАЯ ОГОВОРКА

- Настоящая презентация была подготовлена и выпущена НКО ЗАО НРД (далее – «Компания»). Если нет какой-либо оговорки об ином, то Компания считается источником всей информации, изложенной в настоящем документе. Данная информация предоставляется по состоянию на дату настоящего документа и может быть изменена без какого-либо уведомления.
- Данный документ не является, не формирует и не должен рассматриваться в качестве предложения или же приглашения для продажи или участия в подписке, или же, как побуждение к приобретению или же к подписке на какие-либо ценные бумаги, а также этот документ или его часть или же факт его распространения не являются основанием и на них нельзя полагаться в связи с каким-либо предложением, договором, обязательством или же инвестиционным решением, связанными с ним, равно как и он не является рекомендацией относительно ценных бумаг компании.
- Изложенная в данном документе информация не являлась предметом независимой проверки. В нем также не содержится каких-либо заверений или гарантий, сформулированных или подразумеваемых и никто не должен полагаться на достоверность, точность и полноту информации или мнения, изложенного здесь. Никто из Компании или каких-либо ее дочерних обществ или аффилированных лиц или их директоров, сотрудников или работников, консультантов или их представителей не принимает какой-либо ответственности (независимо от того, возникла ли она в результате халатности или чего-то другого), прямо или косвенно связанной с использованием этого документа или иным образом возникшей из него.
- Данная презентация содержит прогнозные заявления. Все включенные в настоящую презентацию заявления, за исключением заявлений об исторических фактах, включая, но, не ограничиваясь, заявлениями, относящимися к нашему финансовому положению, бизнес-стратегии, планам менеджмента и целям по будущим операциям являются прогнозными заявлениями. Эти прогнозные заявления включают в себя известные и неизвестные риски, факторы неопределенности и иные факторы, которые могут стать причиной того, что наши нынешние показатели, достижения, свершения или же производственные показатели, будут существенно отличаться от тех, которые сформулированы или подразумеваются под этими прогнозными заявлениями. Данные прогнозные заявления основаны на многочисленных презумпциях относительно нашей нынешней и будущей бизнес-стратегии и среды, в которой мы ожидаем осуществлять свою деятельность в будущем. Важнейшими факторами, которые могут повлиять на наши нынешние показатели, достижения, свершения или же производственные показатели, которые могут существенно отличаться от тех, которые сформулированы или подразумеваются этими прогнозными заявлениями являются, помимо иных факторов, следующие:
 - восприятие рыночных услуг, предоставляемых Компанией и ее дочерними обществами;
 - волатильность (а) Российской экономики и рынка ценных бумаг и (b) секторов с высоким уровнем конкуренции, в которых Компания и ее дочерние общества осуществляют свою деятельность;
 - изменения в (а) отечественном и международном законодательстве и налоговом регулировании и (b) государственных программах, относящихся к финансовым рынкам и рынкам ценных бумаг;
 - ростом уровня конкуренции со стороны новых игроков на рынке России;
 - способность успевать за быстрыми изменениями в научно-технической среде, включая способность использовать расширенные функциональные возможности, которые популярны среди клиентов Компании и ее дочерних обществ;
 - способность сохранять преемственность процесса внедрения новых конкурентных продуктов и услуг, равно как и поддержка конкурентоспособности;
 - способность привлекать новых клиентов на отечественный рынок и в зарубежных юрисдикциях;
 - способность увеличивать предложение продукции в зарубежных юрисдикциях.
- Прогнозные заявления делаются только на дату настоящей презентации, и мы точно отрицаем наличие любых обязательств по обновлению или пересмотру прогнозных заявлений в настоящей презентации в связи с изменениями наших ожиданий, или перемен в условиях или обстоятельствах, на которых основаны эти прогнозные заявления.

