

Что такое технологичный консалтинг

Какие сферы деятельности нуждаются в автоматизации процессов

Какие расходы нужно предусмотреть в бюджете на автоматизацию

Что увеличивает стоимость проекта автоматизации

Что помогает избежать лишних трат

Успех проекта зависит от согласованности действий разработчика и заказчика

Интервью с Алексеем Голосовым, президентом компании «ФОРС – Центр разработки», Москва

В 2007 году выросло количество обращений к IT-консультантам. С чем это связано?

Рынок прикладного программного обеспечения уже насыщен. Сегодня акценты смещаются в сторону поиска не самих программ, а путей их эффективного использования. Кроме того, увеличивается доля сложных проектов по внедрению корпоративных информационных систем. В таких проектах возникает потребность в разработке или доработке программного обеспечения, решении интеграционных задач. Даже при поставке типовых решений требуются услуги по настройке, технической поддержке и обучению сотрудников. В итоге спрос на услуги консультантов растет.

Какие услуги сегодня наиболее востребованы?

Практически ни одно внедрение не обходится без предоставления целого комплекса IT-услуг: это управленческий и IT-консалтинг, обучение и сертификация, техническая поддержка и оптимизация IT-инфраструктуры. Появились новые услуги: аудит IT-инфраструктуры, консалтинг в области информационной безопасности.

Что мешает внедрению информационных систем?

Основная сложность – наладить коммуникацию между заказчиком и разработчиком. Нужно найти общий язык, сфор-

мировать единое понимание проблем и методов их решения с помощью IT-средств. Важно, чтобы обе стороны были готовы работать в одной команде, понимали, что результат зависит от согласованности действий. Вот почему так важно использовать методологию и инструменты моделирования бизнес-процессов: заказчик наглядно видит то, что он получит в результате. Хорошо, если в штате Вашей компании работают специалисты, имеющие сертификаты по используемым продуктам или технологиям, плюсом станет и наличие соответствующих центров компетенций.

Как выбирать партнера – системного интегратора?

Обращайте внимание на деловую репутацию IT-компании, степень владения ею отраслевой спецификой и уже имеющийся опыт. Важно увидеть результаты работы интегратора не только на бумаге, но и посмотреть, как работают запущенные им системы после завершения проектов. Обращайте внимание на масштаб: для небольшой торговой компании успех интегратора в крупном проекте государственного сектора не особенно показателен.

Но самое главное – выстроить доверительные отношения с партнером с момента запуска проекта. Ведь его реализация или провал – всегда результат совместных усилий! □



Алексей Голосов
Президент
компании «ФОРС –
Центр разработки»