

30 ноября 2015

## **RISS` 2015: секреты успеха аутсорсинга разработки ПО**

На прошедшем в ноябре в Москве под эгидой PC Week/RE форуме Russian Information Services Summit (RISS) среди прочих вопросов рассматривались секреты успеха аутсорсинга разработки ПО. Руководитель департамента ИТ-аутсорсинга ГК “КОРУС Консалтинг” Андрей Мелузов принял участие в панельной дискуссии форума на эту тему и высказал точку зрения “КОРУС Консалтинг” на ключевые моменты при выборе аутсорсингового партнера.

На состоявшемся 24 ноября под эгидой PC Week/RE форуме Russian Information Services Summit (RISS) 2015, на котором обсуждались аспекты сервисного подхода к решению насущных задач предприятий, не был забыт и такой специфический ИТ-сервис, как разработка ПО. По данным IDC, в общей структуре российского рынка ИТ-услуг на разработку заказного ПО приходится 11,4%. Несмотря на то, что темой соответствующего круглого стола, который вел президент РУССОФТ Валентин Макаров, была названа разработка ПО как услуга для российских корпоративных заказчиков, участники не обошли вниманием и знакомую им не понаслышке работу отечественных разработчиков на зарубежных рынках.

Нередко заказная разработка выбирается теми предприятиями, которые не находят нужной для их бизнес-процессов функциональности в серийно



выпускаемых программных продуктах. Но после того, как решение о заказной разработке принято, компании нужно выбрать исполнителя. Как это делается? По словам **директора по аутсорсингу фирмы «Корус Консалтинг» Андрея Мелузова**, их заказчики (а это в основном телекоммуникационные компании) обычно дают всем претендентам тестовую задачу и по результатам такого испытания выбирают одного исполнителя. Руководитель направления бизнес-услуг и услуг по приложениям ICL Services Дмитрий Каштанов отмечает, что зарубежные заказчики, с которыми им часто приходится иметь дело, сначала иницируют проект и детально прописывают условия тендера. Руководствуясь этими условиями, они отбирают лучших претендентов в шорт-лист и уже среди них в более плотном общении выбирают исполнителя. По словам председателя совета директоров «Аплана» (ГК «АйТи») Виктора Вайнштейна, его компания имеет дело, в основном, с заказчиками из сегмента СМБ, которым нужны, в первую очередь, компетенции, учитывающие особенности бизнеса, а не просто квалифицированные программисты. Практика показывает, что грамотные заказчики предпочитают отдавать на аутсорсинг далеко не всё: примерно 20% компетенций предприятию лучше иметь у себя. Сегодня есть немало организаций (банки, ритейлеры), позиционирующих себя как ИТ-компании. Их руководители достаточно компетентны в ИТ, чтобы формулировать задачи и принимать решения совместно с СІО.

Не секрет, что аутсорсинг разработки ПО не всегда идет успешно. Каковы основные причины неудач? Дмитрий Каштанов убежден, что разработчикам необходимо постоянно на всех этапах поддерживать с заказчиком тесную обратную связь. Следует регулярно демонстрировать ему промежуточные

результаты и осуществлять мониторинг удовлетворенности текущим состоянием приложения (близко к тому, что рекомендует методология Agile). Еще одна вероятная причина — наличие ведомственных и государственных стандартов и актов, которые не соответствуют лучшим международным практикам и затрудняют процессы объективного контроля разработки. Как правило, это относится к крупным государственным ведомствам и компаниям масштаба РЖД.

Виктор Вайнштейн напомнил, что на аутсорсинг отдается не только разработка, но также тестирование и сопровождение ПО. И здесь аутсорсер нередко сталкивается с тем, что заказчик после завершения разработки пытается использовать для указанных услуг инсорсинг, формируя внутренние или дочерние подразделения и переманивания туда более высокими зарплатами специалистов аутсорсера. Провайдеру ИТ-услуг победить в такой «битве окладов» богатого заказчика невозможно. Но, по мнению Виктора Вайнштейна, подобная тактика в конечном итоге не выгодна и самому заказчику, поскольку компания, действующая на конкурентном рынке, всегда эффективнее внутреннего подразделения заказчика. В то же время он предупредил, что у нас иногда имеет место ничем не подкрепленное излишнее доверие к аутсорсеру: не проверяется уровень его компетенции и достаточность ресурсов для решения поставленной задачи.

Каковы же критерии успешности аутсорсинга разработки ПО? **Андрей Мелузов убежден**, что разработку можно считать успешной, если осуществившая ее компания получает от заказчика контракт на сопровождение созданной системы. Если же заказчик из госсектора, то, как рассказал Виктор Вайнштейн, исполнитель неудачного проекта может

быть на несколько лет вообще отстранен от участия в тендерах тех или иных государственных органов. Иными словами, данный критерий может принимать форму как пряника, так и кнута.

*Материал опубликован на портале PC Week/RE, 30.11.2015*

