

ТРЕУГОЛЬНИК «ВЕНДОР–ИНТЕГРАТОР– ЗАКАЗЧИК»

Компетенции и роли на текущий момент



**Алексей
Припадчев**
Управляющий партнер



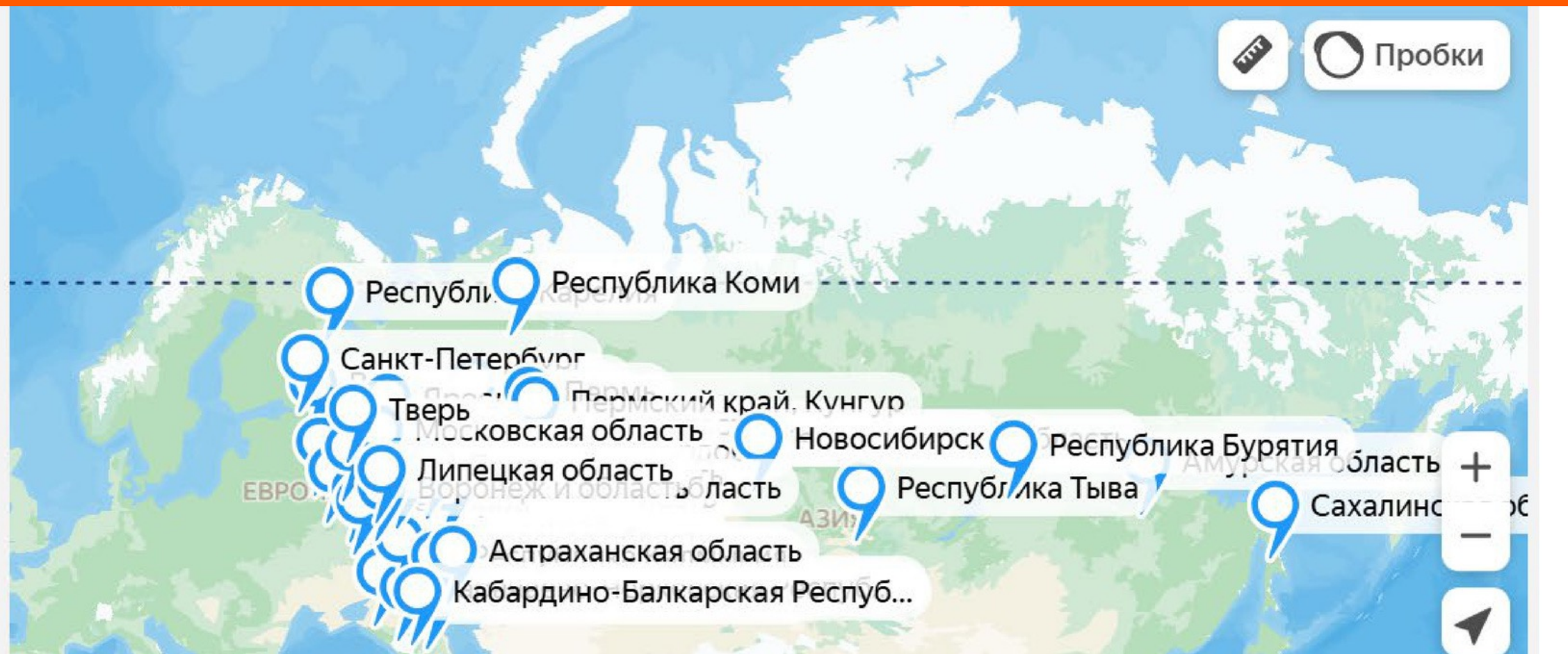
Монблан Ит Групп

- аналитика
- опыт
- экспертиза
- партнерство

- исполнение более 1000 проектов с обширной практикой межведомственного взаимодействия
- проектов федерального и регионального уровня: более 200 шт
- проектов по ИТ: более 300 шт
- проектов по безопасности: более 500 шт

КАРТА ПРОЕКТОВ

География исполненных работ охватывает
75 регионов Российской Федерации



АЛЕКСЕЙ ПРИПАДЧЕВ

- 20 лет в практике в ИТ бизнесе
- член Общественного Совета при Минцифре ВО, МинЭкономРазвития ВО, МинЗдрав ВО, МинФин ВО
- руковожу проектами по созданию Комплексных систем безопасности регионального и федерального уровня
- руковожу группой аналитики создания систем безопасности - глубокий анализ более 200000 гос. и ком. процедур в год
- включен в состав высококвалифицированных руководителей цифровой трансформации государственного управления
- финалист конкурса Лидеры России Бизнес и Промышленность и Здравоохранение
- автор монографии и изданных научных работ



КЕЙС

Образование/финтех



Состав участников:

1. Управляющая компания заказчика
2. Техническая группа реализации заказчика
(федеральный уровень)
3. Вендоры - поставщики
4. Региональное руководство заказчика
5. Строители
6. Собственники здания
7. Минцифра региона
8. Правительство региона
9. Сбер

ПРОБЛЕМАТИКА

- к ноябрю 2023 года не было ни одного запроектированного решения по КСБ, ИТ, ЭОМ и тд.
 - не было ни одной спецификации по тем же разделам
 - нет старта СМР
 - нет поставок
 - запланирован приезд руководства на сдачу объекта 02.02.24, и это уже нельзя изменить
 - многочисленные общие планерки
-
- интегратора (нас) пригласили просто сделать проектное решение по слаботочным системам - СКС

ПУТЬ

- **взяли на себя модерацию** планерок для ускорения и конкретизации результатов
- **стали одним окном**, светофором и регулировщиком для всех участников по всем вопросам ИТ, КСБ и тд.
- **курировали** в том числе **любых смежников** - вентиляционщиков, ИТ, мультимедийщиков, всех прорабов и бригад и тд.
- **связали всех производителей** и их решения, и нашли каждому участнику зону применения
- **15.12** стартовали с проектированием, параллельными поставками и СМР
- **02.02.24** - т.е. **через 6 недель** после старта, к приезду руководства, **сдали проект**
- **все** указанные выше **участники**, либо **получили благодарности губернатора** и тд., либо **повышение**

РЕКОМЕНДАЦИИ

Интегратор:

- четко осознавать, что нужно постоянно брать на себя инициативу и ответственность
- закрывать позицию одного окна для всех участников проекта

Вендор:

- быть гибким при совместном создании решения и контроле отгрузок, работать на общий результат

Заказчик:

- выделить единого руководителя проекта, и определить кто заказчик

КЕЙС

Оператор связи

2

Состав участников:

1. ИТ блок заказчика
2. Административный блок заказчика
3. Тендерный отдел заказчика
4. Производители, которые не знали, что нужна реестровость и уже собирались поставлять на объект оборудование и ПО
5. Региональное и федеральное руководство заказчика
6. Управляющая компания здания
7. Проектировщики, которые пропали после сдачи проекта заказчику

ПРОБЛЕМАТИКА

ПУТЬ

В проекте Интегратор столкнулся с крайне абстрактным тех.заданием. Под него подходило многое, но уже **на этапе договора появились требования** импортонезависимости КСБ, ИТ инфраструктуры, СКС

- 3 месяца работы
- 6 месяцев согласований

полностью перекроенная инфраструктура под изменившиеся требования

РЕКОМЕНДАЦИИ

Интегратор:

- анализировать ТЗ намного глубже написанного, отвечать постоянно на вопрос - что будет, если?
- обладать знаниями законодательств в сфере, нормативных документов.
- постоянно инициировать своевременное согласование любых документов, проактивно вести официальную переписку
- уметь терпеть и ждать
- быть переводчиком требований, фильтром
- быть мультивендорным экспертом

Вендор:

- отвечать за рекламные слоганы
- максимально быстро исправлять недочеты ПО и железа
- не терять интерес к проекту после оплаты

РЕКОМЕНДАЦИИ

Заказчик:

- выделить руководителя проекта с полномочиями принятия решений
- выделить команду для РП - ИТ, СБ, закупки и тд
- жестко регламентировать и выполнять сроки ответов и согласований

КЕЙС

Пищевое производство

3

Состав участников:

1. Служба заказчика завода
2. Энергетики и инженеры завода
3. Появившиеся после создания тз и проектирования, служба ИТ управляющей компании
4. Служба безопасности завода

ПРОБЛЕМАТИКА

ПУТЬ

- проектирование системы видеонаблюдения большого завода
- проектирование системы видеонаблюдения
- предоставлены подобранные решения на 6 вендорах
- проведены совместные встречи с каждым производителем
- предложена верхнеуровневая структура управления безопасностью
- кроме конкретного проекта, **была создана масштабируемая система на всю сеть заводов** с понятной перспективой развития

РЕКОМЕНДАЦИИ

Интегратор:

- создавать потребность у заказчика, определять критерии и путь развития
- обладать экспертизой и глубоким знанием рынка
- создавать технически грамотные, перспективные решения
- видеть проект сверху
- уметь терпеть
- быть не подрядчиком, а интегратором
- мочь донести свое решение до результата через все терни

Вендор:

- быть готовым давать глубокие технические комментарии
- предлагаемое решение должно быть лучшим для заказчика, а не самым маргинальным
- быть гибкими к изменениям в проекте
- работать в долгую, а не заработок здесь и сейчас

РЕКОМЕНДАЦИИ

Заказчик:

- выделить руководителя проекта с полномочиями принятия решений
- выделить команду для РП - ИТ, СБ, закупки и тд.,
- жестко регламентировать и выполнять сроки ответов и согласований

КЕЙС

Гос. сектор/Безопасность

4

ТРЕУГОЛЬНИК «ВЕНДОР – ИНТЕГРАТОР –
ЗАКАЗЧИК»

Состав участников:

1. Функциональный заказчик
2. Минцифра
3. МВД
4. Представители различных ведомств

ПРОБЛЕМАТИКА

ПУТЬ

- внедрить - продать ПО для видеонаблюдения для муниципального заказчика
- найти решение техническое и организационное для всех, несмотря на разные цели участников
- перестроили ЦОД региона, решив задачу экстренного импортозамещения
- договорились с производителем о получении большого пакета ПО в подарок для региона от вендора в целях выстраивания четкого маршрута развития ПО для всех заинтересованных лиц
- помогли найти решение между Минцифры и безопасностью
- обеспечили сохранение производителя ПО заказчиком и понимание его полного функционала и перспектив и не допустили доп. затраты

РЕКОМЕНДАЦИИ

Интегратор:

- быть проактивным
- быть экспертом в области импортозамещения, ПО и железа
- инициировать встречи со смежными ведомствами
- изучать аналогичные кейсы по стране
- четко соблюдать бюджет проекта
- уметь слушать и быть медиатором

Вендор:

- ориентироваться на качество и результат, и эталонное решение
- не пытаться просто быстро продать
- уметь идти на уступки

Заказчик:

- определиться, какое из ведомств является постановщиком задач, кто формулирует требования
- какая задача стоит на конец года

КЕЙС

Гос. орган

5

ТРЕУГОЛЬНИК «ВЕНДОР – ИНТЕГРАТОР –
ЗАКАЗЧИК»

Состав участников:

1. Заказчик
2. Федеральное руководство заказчика

ПРОБЛЕМАТИКА

ПУТЬ

- проектирование части КСБ
 - при детальном взаимодействии с заказчиком выяснилось, что необходимо расширить разделы проекта и состав работ
-
- проанализировали в 15 регионах схожие работы у коллег заказчика
 - сформулировали видение развития для федерального руководства заказчика, т.к. каждый регион пошел по своему сценарию реализации однотипных задач, что увеличивало как бюджет, так и сложность, время реализации, перспективы развития систем и их централизацию
 - проработали понятный выбор производителей

РЕКОМЕНДАЦИИ

Интегратор:

- детализировать ТЗ, снимать с капусты листья, максимум вопросов до
- быть терпеливым
- анализировать рынок решений и проектов страны
- предлагать решения для оптимизации и эффективного использования бюджета

Вендор:

- подбирать доступные и технически работающие решения с учетом специфики заказчика
- не подводить по срокам

Заказчик:

- уделять внимание формулировке ТЗ
- понимать конечную цель
- быть готовым к диалогу и понимать конечную цель

КЕЙС

Туризм

6

Состав участников:

1. Тех. заказчик
2. Управляющая компания
3. Ген. проектировщик
4. Вендоры

ПРОБЛЕМАТИКА

ПУТЬ

- проектирование КСБ крупного проекта
- сложность проектирования была связана с объемом работ, первоначальной задачей использования 1 вендора, и так называемой "войной вендоров"
- наша команда проанализировала проектное решение по всем системам
- создала мультивендорное решение, создав устойчивую систему, что также **вызвало большую оптимизацию бюджета**
- наше решение удовлетворило все стороны, даже после окончания проектирования появилась еще и управляющая компания со своими новыми требованиями

РЕКОМЕНДАЦИИ

Интегратор:

- быть экспертом для анализа и создания решений
- быть готовым анализировать смежные разделы
- понимать политическую конъюнктуру в проектах
- уметь создавать мультивендорные решения
- ставить интересы заказчика на первое место как цель
- уметь отстаивать свою идею
- создавать и видеть верхнеуровневые решения
- быть одним окном
- делать сложное простым

Вендор:

- быть гибким
- быть готовым к прямому диалогу без интриг
- растить экспертизу

РЕКОМЕНДАЦИИ

Заказчик:

- уделять внимание формулировке ТЗ
- понимать конечную цель
- быть готовым к диалогу и понимать конечную цель

ИТОГОВЫЕ РЕКОМЕНДАЦИИ

Интегратор:

- быть экспертом
- быть медиатором
- быть одним окном
- создавать потребность
- быть переводчиком
- превращать всех участников в рабочую систему
- делать сложное простым

Вендор:

- быть гибким
- гарантировать озвучиваемые решения и сроки
- работать не ради одной сделки , а в долгую

Заказчик:

- выделить руководителя проекта с полномочиями принятия решений
- выделить команду для РП - ИТ, СБ, закупки и тд.,
- жестко регламентировать и выполнять сроки ответов и согласований

ИТОГ

Все это – коммуникация!
А коммуникация – это все для проекта!

Спасибо



**Алексей
Припадчев**
Управляющий партнер

