

Покупать софт у вендора или
разрабатывать собственное IT-решение?

Дмитрий Пшиченко
Директор по информационным
технологиям, Highland Gold

УРОВЕНЬ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ ЗАВИСИМОСТИ

- Операционные системы: >96%
- СУБД: ~ 91%;
- Средства виртуализации: ~99%
- Коммуникационное ПО: ~93%
- Инженерное ПО (АСУ ТП, PLM): >75%

- Портальные решения: >70%
- Офисное ПО: >95%
- Почтовые системы: ~95%
- ERP и иные системы управления деятельностью: >60%
- Специализированное ПО для решения отраслевых задач: >70%

** Источник: Счетная палата РФ, планы гос. компаний (показатели не значительно отличаются для разных категорий заказчиков)*

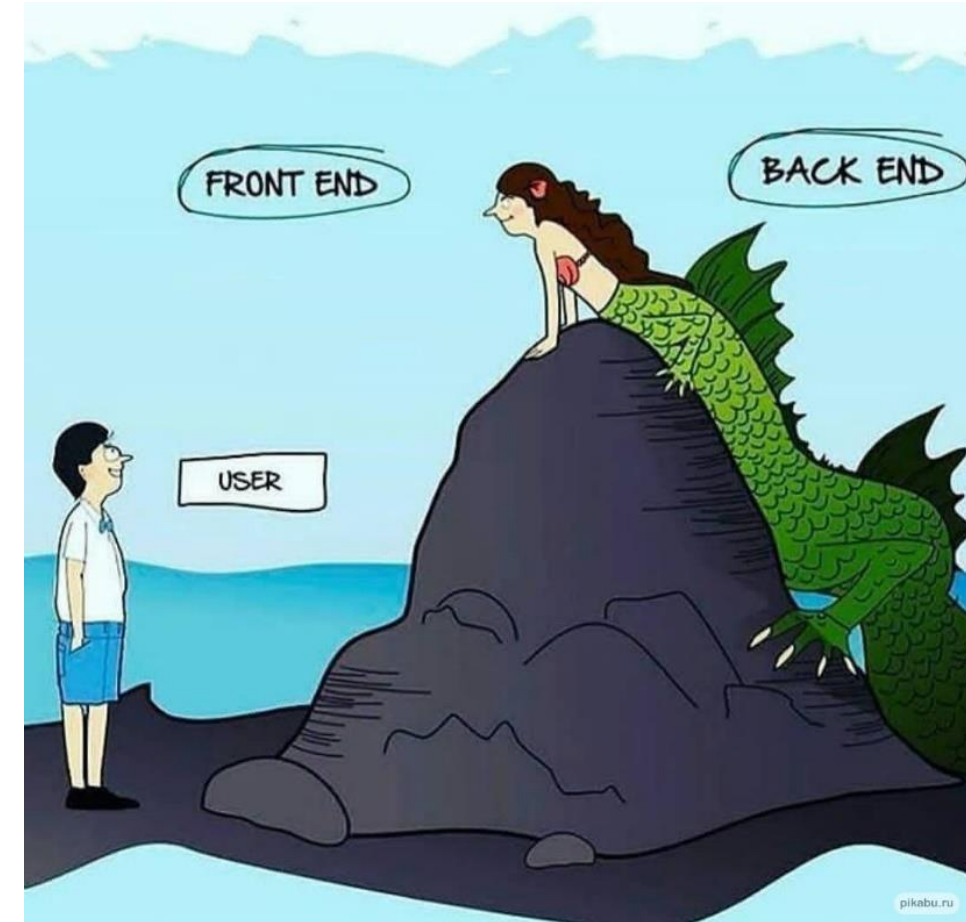
ПО: покупать или разрабатывать?

- Ось кастомизации от низкой до высокой обычно прямо коррелирует с тремя другими параметрами: стоимостью, пригодностью для потребностей заказчика и временем до внедрения.
- Выбор того или иного подхода будет определяться стоимостью, пригодностью для потребностей заказчика и временем до внедрения.



Трудности и риски, связанные с покупкой готового ПО

1. **Возможная дороговизна решения.** Если у компании есть своя команда разработки, решение простых задач своими силами может оказаться быстрее и дешевле.
2. **Сложность в выборе вендора.** Иногда задачи и процессы предприятия настолько специфичны, что готовых решений на рынке может и не оказаться.
3. **Необходимость донастройки существующих решений,** время на которую может не соответствовать ожиданиям заказчика.
4. **Vendor lock** – зависимость от поставщика ПО.
5. **Любой готовый пакет обычно можно купить и установить практически сразу же.** Если требуется его адаптация, то это может занять больше времени в зависимости от объема требуемых изменений.
6. Почти любое готовое ПО необходимо кастомизировать (от 5 до 70%)



Преимущества покупки готового софта

- **Покупка и развертывание готового ПО** обычно обходится **дешевле**, чем разработка и внедрение равноценного заказного решения.
- Решения «под ключ», как правило, отвечают **тенденциям отрасли** и базируются на **актуальной экспертизе** индустрии, соответственно, являются гибкими.
- Покупая **рыночный софт**, компания **покупает и методологию** – как встроить его в бизнес-процессы, тем самым оптимизировать их. Рыночные продукты помогают компаниям становиться лучше – подсвечивают зоны возможного роста, потому что отражают потребности и запросы рынка.
- **Техническая и сервисная поддержка**, а также сотрудничество с ИТ-партнёром.
- Готовые решения способны значительно **ускорить time-to-market**.



Проблемы «коробки»

- Требуется ежемесячных платежей
- Стоимость обслуживания зависит от количества сотрудников
- Ежегодное изменение стоимости обслуживания
- Не полностью адаптируется в бизнес-процессы компании
- Требуется времени на внедрение и настройку
- Не хватает нужного функционала\фич
- Переизбыток ненужного функционала
- Трудность или невозможность сопряжения и интеграции с другими внешними системами Заказчика\госорганов
- Непонятный и перегруженный интерфейс
- Сотрудники адаптируются под софт, а не софт под сотрудников
- Все данные компании хранятся на сервере владельца «коробки»\не в РФ
- Все доработки пропадают, при отказе от «коробки»
- Общая или поверхностная направленность на отрасль или направление
- Необходимость в техподдержке
- «Редкость» специалистов на рынке



На что опираться при выборе вендора

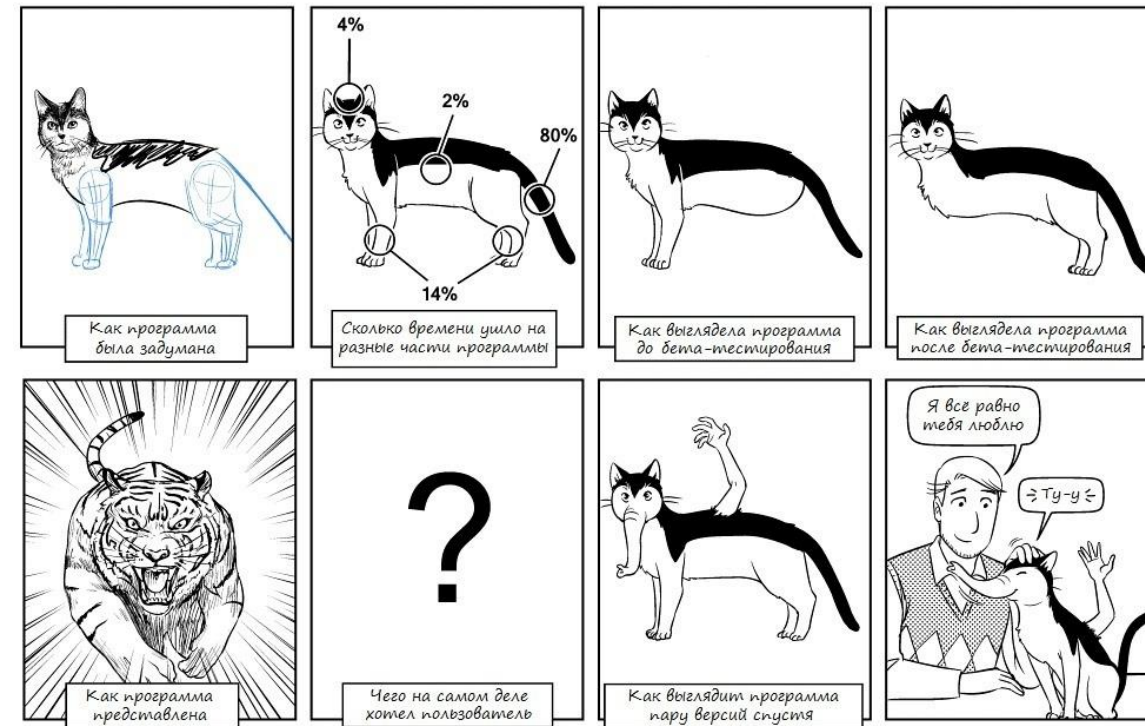
- Реализованные отраслевые кейсы
- Сравнение с конкурентами
- Набор уникальных фич/инструментов/функций
- Наличие карты развития на 1-3 года
- Предложенные KPI\эффекты от внедрения решения;
- Гибкость и адаптация решений вендора под уже существующие инструменты\методологию
- Возможность кастомных доработок по мере развития продукта, включения их в типовые решения
- Техническая поддержка в РФ, а также обучение сотрудников для дальнейшей работы с продуктом
- Возможность проведения пилотного проекта
- Наличие специалистов на рынке
- Продукт находится в юрисдикции РФ
- Компания-вендор имеет своих разработчиков
- Компания-вендор не стартап\не банкрот\ не в долгах



Плюсы разработки собственного ПО

- **Отсутствие цепочки «заказчик-вендор-интегратор».** Это важно в тех случаях, когда у компании часто возникает потребность быстро внедрять новые фичи – нет времени на взаимодействие с вендором и оформление допсоглашений.
- **Сохранение конфиденциальных данных** внутри компании.
- **Решения кастомизируются под конкретные процессы компании** – это важно, когда IT является одной из корпоративных компетенций организации.
- **Возможность продажи решения на внешний рынок, получения грантов и льгот.**

Краткое руководство по разработке программ



Какие трудности и риски несёт подход собственной разработки

- **Формирование экспертизы, несвойственной основной деятельности компании, может занять много времени и ресурсов.**
- При разработке решения под нужды компании, как правило, в первую очередь учитываются внутренние потребности и принципы, а важные **тенденции развития всей индустрии могут остаться без внимания.**
- **Сложность совмещения с корпоративной культурой основного бизнеса:** организация труда IT-специалистов часто связана с внедрением определённых регламентов, гибкой методологии и других подходов, которые могут быть не свойственны традиционному укладу предприятия – например, в промышленности.
- **Поиск лучшего решения может потребовать дополнительных ресурсов и времени на эксперименты, которые не всегда окупаются.**
- **Уникальность команды, необходимость документирования системы для возможности ее поддержки, сложность «включения» новых разработчиков для поддержки.**

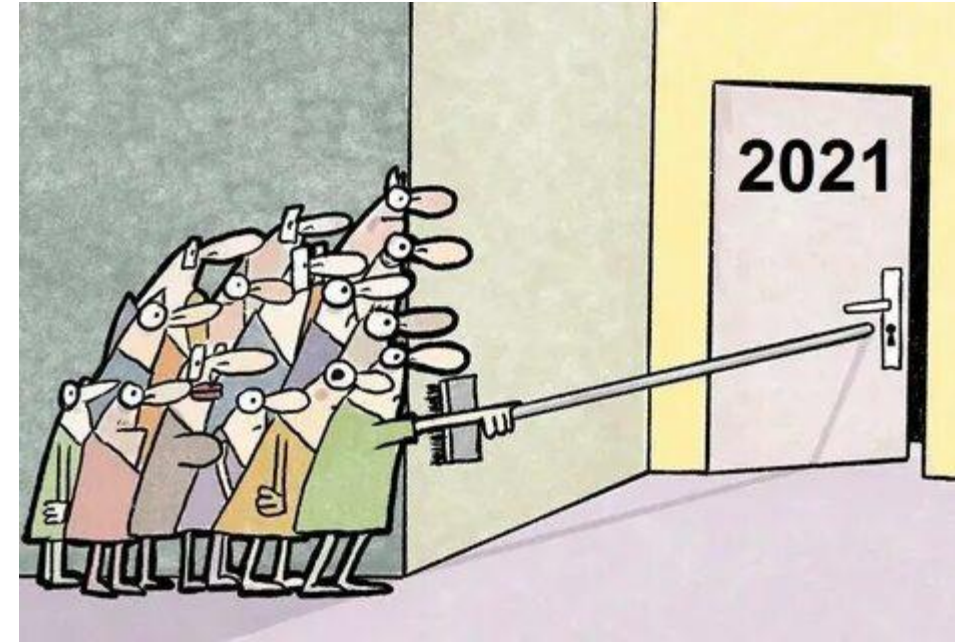
Преимущества разработки кастомных решений

- Абсолютное соответствие ожиданиям заказчика
- Абсолютное соответствие техническому заданию
- Программный продукт принадлежит заказчику
- Отсутствие доступа к данным компании у третьих лиц
- Возможность любых доработок и расширений функциональной части без ограничений
- Возможность внедрения любых внешних сервисов
- Интуитивно понятный интерфейс
- Конкурентное преимущество и отсутствие аналогов на рынке
- Отсутствие платежей за использование
- Отсутствие ограничений по количеству сотрудников



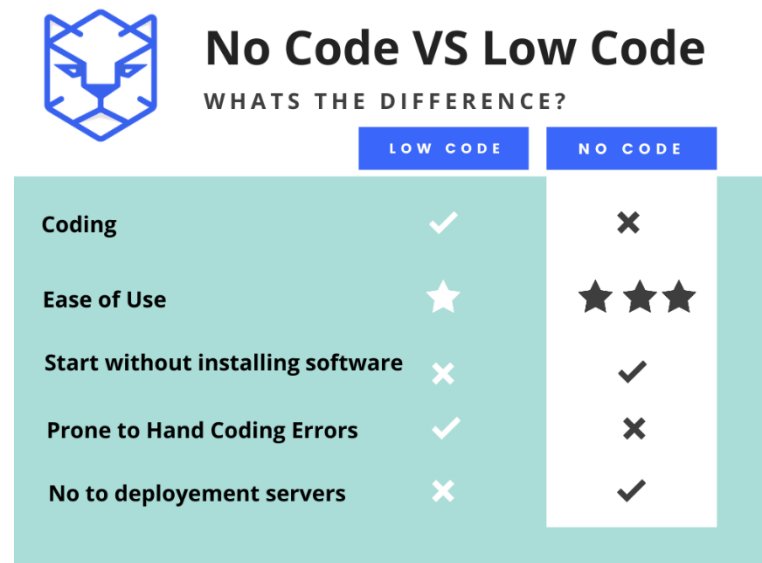
Когда лучше самим разработать ПО

- Если **бизнес уникален**, и ни одно готовое решение не сможет адаптироваться под его потребности.
- Если есть **такие аспекты бизнеса, где вы имеете возможность обрести конкурентное преимущество**. Тогда ваш вариант — нанять команду разработчиков и пуститься в длительный путь разработки уникального ПО, способного вывести ваш бизнес на желаемый уровень.
- Если **готовое коммерческое ПО для удовлетворения потребностей просто отсутствует**.
- **Импортозамещение**
- **Дороговизна** готового решения.



Дополнительные варианты внедрения

- **Гибридное решение** - компания покупает у вендора решение, а потом дорабатывает его под себя с помощью своей внутренней команды разработчиков.
- **No-code-платформы** - позволяют людям, не имеющим навыков программирования, создавать приложения. Эти платформы обычно используют интерфейсы drag-and-drop и готовые компоненты, позволяющие быстро и легко «собирать» решения.
+ благодаря no-code-платформе компания может значительно сократить бюджет и сроки на разработку и MVP, дают больше возможностей для экспериментов и внедрения инноваций при разработке продуктов.
- ограниченная кастомизация, потребность в обучении.
Область применения:
 - Создание голосовых и чат-ботов
 - Создание мобильных приложений
 - Создание веб-сайтов
 - Прототипирование и пробные проекты.

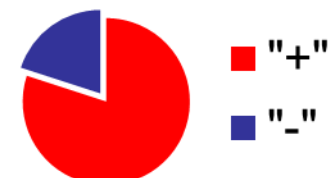
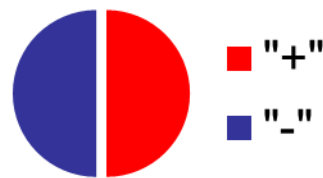
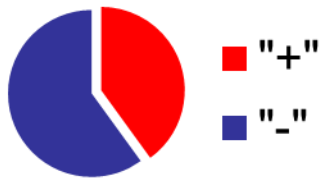


The image shows a comparison table titled "No Code VS Low Code" with the subtitle "WHAT'S THE DIFFERENCE?". The table compares Low Code and No Code across five categories. The "LOW CODE" column is highlighted in blue. The "NO CODE" column is highlighted in white. The table uses checkmarks, stars, and 'x' marks to indicate the presence or absence of a feature.

	LOW CODE	NO CODE
Coding	✓	✗
Ease of Use	★	★★★
Start without installing software	✗	✓
Prone to Hand Coding Errors	✓	✗
No to deployment servers	✗	✓

Преимущества и недостатки

Коробочное решение		Собственная разработка		Разработка на промышленной платформе	
-	+	-	+	-	+
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Ограниченная функциональность ▪ Всегда требует доп. вложений ▪ Низкая скорость вывода новых продуктов. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Быстрая инсталляция ✓ Быстрый запуск 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Издержки на содержание ИТ штата ▪ Привязки к конкретным персоналиям ▪ Компания занимается непрофильной для себя деятельностью 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Экономия на внедрении и лицензиях ✓ Кастомизация под свои нужды ✓ Контроль 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Стоимость владения 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Платим за тот функционал, что нам необходим ✓ Полная кастомизация под требования Заказчика ✓ Технологическая поддержка ✓ Профессиональная компетенция вендора.



Спасибо за внимание!



Вопросы?

Пшиченко Дмитрий Викторович

E-mail: dmitry@pshychenko.com

Моб. +7-916-669-62-99 (WhatsUp, Viber)

Канал «CIO» в телеграмм: t.me/CIOCDO

Личный телеграмм (писать сюда):

@DVIPS