На IT рынке нашей страны большое количество небольших компаний, которые специализируются на разработке решений для 1С. У данных исполнителей зачастую не так много опыта или он отсутствует вовсе в вопросах внедрения программных продуктов крупным заказчикам. В отсутствие опыта неминуемо появляются проблемы с проектной работой, а из этого вытекают недостатки в дальнейшем управлении, неверной оценке объема работ, и в конечном итоге трудозатраты на проект становятся выше.

Однако свою лепту вносит заказчик. Он не разбирается в вопросах создания программных продуктов и может загнуть свои требования, т.е. запросить будущую программу, которая по своим возможностям будет значительно шире, нежели требуется. Зачастую исполнителя подталкивает к этому заказчик сам того не ведая. Это происходит по той причине, что у большинства заказчиков существует ошибочное представление – мол любая система на базе 1С обойдется дешево.

Все познается в сравнении

Сравнивая с 1С с зарубежными аналогами действительно выходит, что отечественная платформа по стоимости ниже, соответственно и решения для нее обходятся дешевле. Но всегда ли так происходит? Однозначный ответ – нет! В дело вмешиваются факторы:

* Функциональная задача проекта;
* Количество автоматизируемых бизнес-процессов;
* Глубина автоматизации.

Еще в недавнем прошлом большинству работников казалось, что бухгалтерий – это только 1С, а 1С – это только лишь бухгалтерия и ничего более.

Что изменилось?

На сегодняшний день программная платформа 1С позволяет решать любые типы вопросов по автоматизации. Ее сфера применения настолько широка, что охватывает все начиная от бухгалтерии, заканчивай наймом и управление персоналом, а также банальное делопроизводство. То есть автоматизации подвергается все что угодно заказчику. И тут встает вопрос – нужно ли это?

Как бывает на самом деле

Небольшая компания, взяв проект, не может с легкостью охватить все его тонкости. Зачастую исполнители неверно дают оценку объему работ. Итогом этой ошибки является конечный результат - естественно возникают недоработки. На практике способ их решения довольно простой – исполнитель вносит необходимые правки под давлением заказчика и так происходит доработка системы. Ведь время идет, а работа над системой замедляется… Естественно заказчику хочется поторопить исполнителя.

Результаты такой работы:

* Повышенные трудозатраты;
* Увеличение стоимости проекта;
* Конфликт между заказчиком и исполнителем.
* Низкое качество разрабатываемого продукта.

Как этого избежать?

Главным решением в этом вопросе является максимальная детализация. Как это делается? К примеру заказчик хочет автоматизировать учет на своем складе. К примеру общая система управления складом будет включать в себя несколько подсистем:

* Учет остатков;
* Финансовые операции;
* Управление ценообразованием;
* Учет взаиморасчетов.

В результате исполнителю гораздо проще автоматизировать одну из подсистем и предоставить на оценку заказчику. Происходит обучение на малом – исполнитель учится понимать заказчика, а заказчик учится конкретизировать свои требования. В итоге автоматизировав одну подсистему исполнителю проще оценить объем работ, что позволит уточнить сроки обще автоматизации и конкретизировать стоимость.

Такой простой прием позволяет сберечь заказчику свои средства и нервы, а исполнитель получает положительную репутацию и хорошую рекламу. Работникам же исполнителя не приходится браться с ходу что крупный массив данных – они автоматизирую узкую область. Ведь именно в таком ключе и такой среде они привыкли работать решая небольшие задачи.