

Scandinavian Group Applicant

Manual

Russian version

Release 1.3

Helsinki, Finland
St Petersburg, Russia

September 2005

Ref.: R3

*Мы будем признательны за Ваши предложения по совершенствованию данного
руководства*

От имени Скандинавской Группы

Смородин Геннадий

gennady.smorodin@ardinsoftware.fi

Forewords	3
Скандинавская Группа	3
Кто мы.....	3
Предыстория	3
Рыночная стратегия.....	4
Наши партнеры по бизнесу	4
Тактические приемы	4
Выбор субконтрактора.....	5
Принцип отсутствия внутренней конкуренции.....	5
Принцип невмешательства в дела компаний – членов СГ	5
Скандинавская группа как ваш Value Driver	5
Этика.....	5
Достигнутые результаты.....	6
Ближайшие планы	6
Перспективные направления.....	6
Работа на рынках за пределами Скандинавии.....	6
Регистрация и Членские взносы.....	6
Как присоединиться к Скандинавской группе	7
Спасение утопающих - дело рук самих утопающих.....	7
Как стать членом Скандинавской Группы.....	7
Что дальше	7
Ограничения для членов СГ	8
Виды членства в Скандинавской Группе.....	8
Права и обязанности ScG Corresponding Members.....	8
Интернет портал Скандинавской группы	9
Ближайшие планы	9
More information is required.....	9
Case studies	10
American Case Study	10
Make your guess.....	11

Forewords

Данная версия руководства предназначена для российских, белорусских и украинских компаний – разработчиков программного обеспечения (ПО), предлагающих услуги разработки ПО на международном рынке.

Руководство позволяет получить информацию о Скандинавской Группе (СГ) – неформальном объединении компаний – разработчиков ПО целью которого является координация действий членов объединения на рынке стран Северной Европы (Финляндии, Швеции, Норвегии и Дании), оптимизации бизнеса на основе активного продвижения на рынке своего опыта разработки программного обеспечения в различных предметных областях.

Скандинавская Группа

Кто мы

Скандинавская группа (СГ) – неформальное восточно европейское объединение профессионалов в области разработки программного обеспечения (ПО).

Координаторы СГ расположены в Хельсинки, Финляндия и Санкт-Петербурге, Россия.

СГ официально заявила о себе на [Russian Software Outsourcing Summit](#) в июне 2004 года в Санкт-Петербурге. Инициатором создания СГ выступила российская компания Аркадия ([Arcadia Inc.](#)) разработчик ПО и в свое время активный участник ICT Connector Project.

Предыстория

В историческом плане СГ является продолжением международного проекта ICT Connector Project, организованного и проводимого в России в течение двух лет (апрель 2003 - апрель 2005) Всемирным Банком и Правительством Финляндии. Рабочая группа проекта располагалась в Санкт-Петербурге. Проект плодотворно сотрудничал с российскими объединениями разработчиков ПО (Руссофт, ФортРос, Силиконовая Тайга, СибАкадемСофт), оказывал информационные и образовательные услуги разработчикам ПО, (около 50 компаний из России, Белоруссии и Украины) активно работающим над повышением своего потенциала.

В настоящее время интернет портал проекта выведен из эксплуатации. Краткую информацию о данном проекте на русском языке можно получить на сайте Российского Торгового Представительства в Финляндии <http://www.rusfintrade.ru/index.cfm?id=187>.

Одним из основных направлений работы данного проекта было развитие деловых отношений между финскими и российскими компаниями в области информационных технологий.

В настоящее время часть персонала ICT Connector Project задействована в создании СГ.

Рыночная стратегия

В ходе организации СГ направление работы ICT Connector Project претерпело некоторые изменения и в настоящее время СГ сосредоточила свои усилия на активном маркетинге и продаже услуг по разработке программного обеспечения из Восточной Европы на рынке Северной Европы.

В основе формирования рыночных предложений находится наличие профессиональных знаний в области предметных областей (business domain knowledge) и умение разговаривать с клиентом на понятном ему языке.

Наши потенциальные клиенты заняты в медицине, энергетике и других областях экономики и мы должны знать их проблемы и вести с ними диалог на языке профессионалов. Знание предметной области позволяет нам предлагать не просто услуги, а уже сформированные решения, предназначенные именно для данной отрасли экономики.

В то же время мы не предлагаем на рынке законченные решения - продукты, не требующие адаптации и локализации.

Компании – члены СГ получают предложения на разработку в значительной степени соответствующие имеющему у компании опыту (банку решений), что снижает риск неудовлетворенности заказчика, снижает себестоимость разработки и повышает уровень профессионализма разработчиков. Мы стремимся повысить повторяемость проектов чтобы дать возможность команде расти в выбранном направлении.

Для достижения успеха мы сотрудничаем со скандинавскими компаниями – посредниками, а также используем интернет-маркетинг, основанный на продвижении веб портала СГ (в настоящее время портал находится в тестовой эксплуатации)

Наши партнеры по бизнесу

СГ открыта для сотрудничества со скандинавскими компаниями и бизнес - сообществами, работающими на рынке Северной Европы. В настоящее время установлены партнерские отношения с финской консалтинговой и посреднической компанией Ardin Software (www.ardinsoftware.fi), которая активно продвигает услуги СГ на рынке Финляндии.

Тактические приемы

Наш скандинавский партнер Ardin Software, используя свою финскую аккредитацию, проводит поиск клиентов и заключает контракты на разработку программного обеспечения от своего имени на основе финского законодательства и финской системы страхования рисков, что является важным преимуществом с точки зрения потенциальным скандинавских заказчиков проектов.

Одновременно с основным контрактом, заключается субконтракт между Ardin Software и членом СГ, в соответствии с которым, весь проект или его большая часть отдается на выполнение субподрядчику. Последний, после подписания субконтракта, устанавливает прямые рабочие отношения с клиентом и ведет проект, информируя Ardin Software о ходе проведения работ. На практике, по мере роста доверия со стороны Ardin Software к потенциальному субподрядчику, название компании-клиента становится доступным субподрядчику уже на этапе предварительных переговоров.

Выбор субконтрактора

Крайне важный вопрос о выборе компании – субконтрактора решается весьма простым способом. Каждая российская компания – член СГ позиционирует себя в качестве эксперта на пересечении какой либо предметной области (Business Domain) и направления разработки (Solution Cluster).

Пример. Компания имеет опыт разработки системы определения местоположения медицинского персонала и дорогостоящего медицинского оборудования в реальном времени пределах медицинского учреждения, причем решение адаптировано для использования карманных компьютеров.

Мы полагаем, что в данном случае потенциал компании лежит на пересечении медицины и геоинформационных решений. Детализируя Направление разработки и вводя понятие Группы решений (Solution group) мы получим пересечения медицины и приложений для карманных компьютеров Pocket Computing, а также пересечение медицины и управления складскими ресурсами Warehouse management.

Выбор точек пересечения производят компании- разработчики. Для обоснования выбора компании должны предоставить информацию о выполненных проектах в данной области.

Принцип отсутствия внутренней конкуренции

При размещении заказа на проектирование анализируется опыт компаний - разработчиков и подыскивается наиболее соответствующая компания. В случае отказа от выполнения предлагаемого проекта, предложение направляется следующей компании и так далее. Такой подход позволяет избежать внутренней конкуренции и максимально использовать уже существующий опыт разработки.

Принцип невмешательства в дела компаний – членов СГ

Руководство СГ никаким образом не контролирует деятельность членов сообщества, за исключением проектов, в которых участвует Ardn Software.

Скандинавская группа как ваш Value Driver

Передавая Вам проекты только в желаемом Вами направлении мы предоставляем Вам возможность неограниченного профессионального совершенствования. Каждый новый проект будет выполнен Вами более профессионально, а значит с меньшими усилиями.

Этика

Что делать российскому члену СГ, если у него появляется возможность заключения прямого контракта на разработку ПО с клиентом из Скандинавии? – руководствоваться интересами своей компании. Пожалуйста, информируйте нас о вашей удаче, чтобы мы внести коррекцию в нашу маркетинговую стратегию и не пересекались с Вашим новым клиентом. Сохраняется

ли у невольного «нарушителя» статус члена СГ? – Пока нет ответа на данный вопрос, поскольку не было прецедентов.

Достигнутые результаты

На июль 2005 года заключено несколько контрактов на разработку программного обеспечения, которые размещены в Санкт-Петербурге, в компаниях Arcadia, Lanit-Tercom и Soft-Consult.

Ближайшие планы

В 2005 году мы планируем сформировать команду из 10 - 20 разработчиков, имеющих большой опыт реализации международных проектов и умеющих разговаривать с клиентом на понятном ему профессиональном языке.

Перспективные направления

Наши исследования Скандинавского рынка позволяют считать перспективными такие business domains как Banking and Insurance, Telecom and Media, Forest, Healthcare, Energy, Government, Welfare, Manufacturing, Retail and Logistics. Но мы не ограничиваемся данным перечнем. Если предлагаемое Вами направление работы после предварительного анализа нашими маркетологами будет признано перспективным, мы с удовольствием станем использовать его в ходе маркетинговых компаний.

Работа на рынках за пределами Скандинавии.

СГ работает только на скандинавском рынке разработки программного обеспечения, используя как свое знание рынка, знание особенностей местного менталитета и свое официальное там присутствие.

Регистрация и Членские взносы

В настоящее время СГ официально не зарегистрирована ни в России, ни в Скандинавских странах. Необходимость регистрации напрямую зависит от числа участников сообщества и пока находится в стадии обсуждения. У нас нет членских взносов.

Как присоединиться к Скандинавской группе

Нужно критически оценить свои возможности в предполагаемом направлении работы. Если вы уверены в своих силах, пишите нам. В ходе диалога мы обсудим ваши перспективы присутствия на рынке Скандинавии и в случае положительного решения составим программу маркетинговых действий. Если более конкретно, то

Спасение утопающих - дело рук самих утопающих

Четко определите свою нишу на международном рынке разработки программного обеспечения, основываясь на своем опыте и знаниях, и старайтесь стать лучшими. Участие в СГ будет для вас хорошей проверкой правильности выбранного направления.

Как стать членом Скандинавской Группы

Пожалуйста

1. Прочитайте до конца данное руководство.
2. Заполните анкету, представленную на www.ardinsoftware.fi/ftp/Red_zone/ScG_Applicant_Record_Book.xls и вышлите ее по адресу gennady.smorodin@ardin.software.fi Название Record Book отражает намерение постепенно пополнять анкету новыми листами, отражающими Ваш опыт работы в СГ. Ключевым моментом анкеты претендента является список решений, реализованных компанией. Он будет являться основным критерием при выборе кандидата на выполнение того либо иного проекта. По умолчанию предоставленная Вами информация будет доступна только координатору СГ. Расширение доступа возможно только по Вашему письменному согласию.
3. Подумайте и возможно, сочтете необходимым заполнить анкету в базе данных Vendors Directory (www.russoft.org) или (если вы когда-то уже заполняли данную анкету) внести в нее необходимые изменения. Эта база данных имеет Public Access статус, информация в ней поможет Ardin Software менеджерам понять, общий потенциал Вашей компании.
4. После рассмотрения высланной Вами анкеты (пункт 1) мы примем решение о предоставлении Вам статуса ScG Corresponding Member и известим Вас.

Что дальше

Вам отказали в получении статуса ScG Corresponding Member. Ничего страшного не произошло. Наоборот, у Вас появился удобный случай критически оценить свой опыт и продолжать его совершенствовать. Мы в любом случае постараемся использовать потенциал Вашей компании.

Вы получили статус ScG Corresponding Member. Очень хорошо. Мы подписываем с вами Соглашение о неразглашении информации. У Вас появится доступ ScG Member Manual, где описаны бизнес процессы СГ, рекомендуемые нашим членам.

Ограничения для членов СГ

Члены СГ могут вести свой бизнес так как они считают нужным, помня при этом, что на рынке Скандинавии в выбранном ими направлении активные маркетинговые действия предпринимаются также и со стороны Ardin Software. В случае появления проекта, соответствующего Вашим ожиданиям и Вашему опыту, вы его и будете выполнять.

Виды членства в Скандинавской Группе

.....

Права и обязанности ScG Corresponding Members

ScG Corresponding Members имеют право

1. Принимать участие в собраниях СГ как в России (Санкт-Петербург) так и в Скандинавии, на которых можно будет познакомиться с коллегами и с потенциальными клиентами.
2. Получать краткие информационные обзоры скандинавского рынка, подготовленные Ardin Software.
3. Активно участвовать в формировании стратегии Скандинавской Группы в выбранном членом СГ направлении.
4. Претендовать на статус ScG Full Member.

Интернет портал Скандинавской группы

В настоящее время СГ не представлена в интернете. В конце 2005 года должна выйти тестовая версия портала Скандинавской группы, предположительно в домене www.russianprogrammers.org где помимо открытой краткой информации будут закрытые для общего пользования разделы, отражающие наш опыт и наш потенциал в различных предметных областях.

Ближайшие планы

В летние месяцы 2005 года мы планируем провести ряд презентаций в компаниях Санкт-Петербурга, а начиная с сентября начнем активный диалог с другими регионами России, Белоруссии и Украины. Середина сентября – хорошее время для очной встречи на нейтральной территории.

More information is required

Очень хорошо.

Пишите Gennady.smorodin@ardinsoftware.fi

Ждите. В ближайшее время мы закончим первую версию интернет портала СГ, пока он будет представлять собой часть сайта Ardin Software и будет предназначен для скандинавских клиентов. Его контент будут генерировать члены СГ.

Case studies

American Case Study

Here is a good example of typical discussion between not too much experienced project seeker and highly professional customer.

Hi, Alex

We had short discussion during ROSS in St Petersburg. My understanding, you have had some troubles with outsourcing to Russia and you are about to launch own business unit in Russia. My proposal is to start dialog with ArdinSoftware (www.ardinsoftware.fi) Finnish based company, who positions itself as gateway to Russia and provide outsourcing to Russia. You will get contract with Finnish Company. All troubles regarding business schedule and so on will be on third party (Ardin) side. Definitely, you will be in touch with Russian Developer, but regarding official relations, Developer will be in touch with Ardin Russian office and we here "on site" will find best solution if some misunderstanding arises.

Kind Regards,

Gennady

We cannot contact with potential client if our proposal is not prepared in professional way and do not answer client's requirements

Hi Gennady,
It was a pleasure meeting you.

Thank you for your suggestion. I did open a StP office during my trip there. Finnish company is not an option – the companies we are dealing with here are "American" companies and they still manage to screw up quite badly. We would be potentially interested in highly qualified Russian companies on two bases:

1. 1. Retainer based extremely qualified individuals who can do design and high-quality coding with minimal supervision.
2. 2. Small self-contained teams that would give us fixed-price/fixed-time quotes and would stick to the schedule and quality of deliverables.

In either case we would pay the profit margin of the overall management/ownership structure if they were truly delivering disciplined approach – from work ethics to quality assurance to not double-booking our resources. So far we were unable to find all of the ingredients through third parties and therefore needed to get our own office going.

I would strongly ask you not to suggest "let's try and see what happens" approach – it would waste both of our times. You need to be absolutely certain that what you offer will pass our master to go forward.

Thanx for staying in touch.
Alex

I would strongly ask you not to suggest, "let's try and see what happens" approach – it would waste both of our times. You need to be absolutely certain that what you offer will pass our master to go forward.

Make your guess

What is a company which is good enough to get such reference?

*In Someone Software I found people who **listened to me, took considerable effort to understand what I needed** to best meet the demands of my market and translated those needs into a reality. Most important, there was always someone there during the development process ... and after... who had time to work with me, make changes and provide support. It is easy for me to recommend Someone Software."*

James Bond

President

Soft String Information