



## **Практические аспекты рассмотрения для реализации Национального «единого окна» и важные факторы успеха**

**Семинар по разработке «единого окна» для торговых и таможенных официальных лиц стран ЦАРЭС**

**9 июля 2008 год**

*Джонатан Кох  
Директор, Решения и консультации*

Copyright 2008 Private & Confidential

1



## **Реализация Национального «единого окна» Ключевые аспекты для рассмотрения при реализации**

Copyright 2008 Private & Confidential

2







## Что не верно и что верно

Содействие  
торговле



Все касается  
технологий

Содействие  
торговле



Все касается людей



- Технологии – это только ИНСТРУМЕНТ
- Необходимо изменить мышление
- Необходимо изменить политики / процедуры
- Необходимо изменить поведение



## Что не верно и что верно

Содействие  
торговле



Компьютеризация  
неавтоматизированных  
процессов

Содействие  
торговле



Усовершенствование  
процессов



- «Хлам вошел, хлам вышел»
- Использование ИТ для достижения более оптимизированных процессов, которые были невозможны до этого



## Что не верно и что верно

Содействие  
торговле



Единое окно для всех  
услуг

Содействие  
торговле



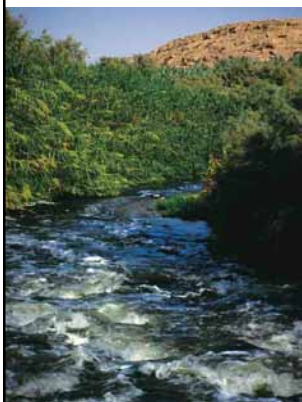
Интеграция связанных  
услуг



- Точка зрения, ориентированная на клиента
- Чрезмерная централизация – это прихоть
- Чрезмерная централизация подрывает ценность



## Все ли переходят одновременно?



- Нет «большому шоку»
- Должен быть поэтапный подход, чтобы:
  - Избежать огромных первоначальных инвестиций
  - Направить ресурсы на приоритетные потребности
  - Учиться и расти

## Что необходимо сделать?



## Что является императивом?



- **Четкое видение** для придания направления развитию и приоритезации потребностей
- **Быстрые выигрыши** для удовлетворения насущных потребностей и поддержания организационных интересов
- **Устойчивое развитие** для обеспечения непрерывных усовершенствований и актуальности



## Ключевые аспекты для рассмотрения 1/3

- **Определить четкие задачи**
  - Масштаб услуг НЕО для торгового сообщества и провайдеров услуг с добавленной стоимостью
  - Масштаб услуг НЕО для правительства
- **Определение модели бизнеса/аутсорсинга**
- **Формирование проектной команды**
  - Определение четких ролей и ответственностей
  - Примеры: команда по разработке системы, команда по бизнес деятельности, команда по маркетингу и внедрению, команда по вовлечению других государственных ведомств



## Ключевые аспекты для рассмотрения 2/3

- **Вовлечение торгового сообщества и сообщества ИТ**
  - Примеры: ассоциации по логистике, бизнес ассоциации, ассоциация банков, национальный комитет по ЭОД, провайдеры услуг с добавленной стоимостью, системы других сообществ
  - Чтобы также понимать различные уровни подготовленности ИТ
- **Создание законодательных рамок**
  - Взаимоотношения конечных пользователей с НЕО и 3-ми сторонами
  - Соглашения по уровню услуг НЕО и возможности подсоединения с третьими сторонами
- **Разработка планов по маркетингу и внедрению**
  - Примеры: государственное финансирование, программы по повышению информированности, пилотные программы, пр.



## Ключевые аспекты для рассмотрения 3/3

- **Разработка архитектуры системы и определение партнеров по технологиям**
  - Примеры: дизайн системных сетей, интерфейс с внешними системами, интеграция с программным обеспечением третьих сторон, определение размера серверов, пр.
- **Определение условий по поддержке инфраструктуры**
  - Информационно-справочная служба (создание форума по ВиО, стараться разрешать проблемы 1-го уровня, пр.)
  - Центр данных (обеспечение безопасности доступа, пр.)
  - Бюро по обслуживанию
  - Обучение (в классах, на веб-сайте, через поставщиков 3-ей стороны, пр.)
  - Управление клиентами (регистрация работы с клиентами, отзыва, пр.)
  - Непрерывность бизнеса (механизм регистрации данных, пр.)



**Большое спасибо за ваше внимание**

**эл. почта: [jonathankoh@crimsonlogic.com](mailto:jonathankoh@crimsonlogic.com)  
мобильный : +65 9835 5198**

Все права защищены. 'CrimsonLogic' и Shell Device – это торговые марки компании CrimsonLogicPte Ltd (регистрационный номер: 198800784N). Вся информация, содержащаяся в этой презентации, предоставляется вам на основе перспективных бизнес отношений и принадлежит компании CrimsonLogic Pte Ltd и не может использоваться, раскрываться или воспроизводиться без предварительного письменного согласия компании CrimsonLogic.