

# Осторожно: консалтинг по ИБ

Михаил Хромов, «ЛУКОЙЛ-ИНФОРМ»

«Рускрипто'2009», 4 апреля

- Консалтинг по ИБ – форма ауторсинга, при которой дизайн системообразующих процессов определяют специалисты, понимающие в бизнесе и «внутренней кухне» организации меньше ее собственных.

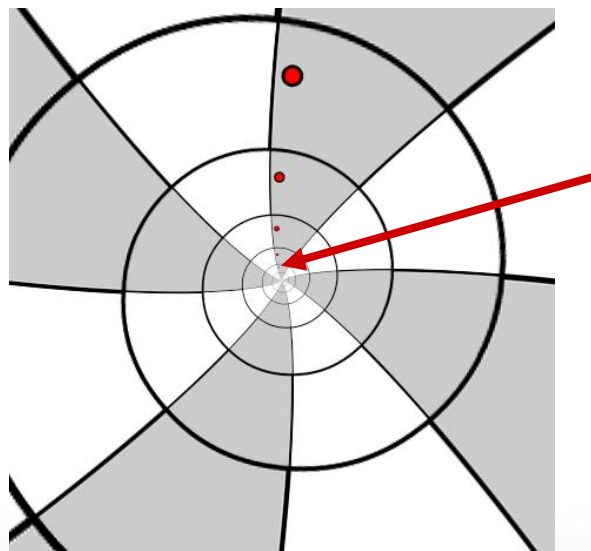
Способы решения:

- Сравнение со своими представлениями (экспертная оценка);
- Сравнение с внешним или внутренним эталоном;
- Сравнение с аналогами (бенчмаркинг).

- «Шашечки». Результирующие материалы предназначены для демонстрации (руководству, проверяющим, клиентам или партнерам).
- «Ехать». Полученные материалы будут использоваться вовлеченными в обеспечение ИБ работниками при выполнении повседневных процедур.

- Большой опыт в такой-то области?
- Мы разработали аналогичный регламент для одного крупного клиента.
- Работает?
- Вот этого я Вам не скажу.

Основной опыт консультантов приходится на первый круг цикла Разработка→ Внедрение→Проверка→Улучшение, и часто только на первую его фазу.



Сдача пакета документов:

- редакция с учетом замечаний;
- подписание актов.

Сдача АС - найдите отличия:

- подготовка объекта к вводу в действие;
- подготовка персонала;
- пусконаладочные работы;
- предварительные испытания;
- опытная эксплуатация;
- приёмочные испытания;
- исполнение гарантийных обязательств.



- Лучшая практика = мировой рекорд.  
Так, например, лучшей практикой в прыжках с шестом является результат 6,14 м, зафиксированный 31.07.1994.

На бытовом уровне «больше не значит лучше» нами обычно осознается (Купить это полдела, еще ж содержать).



Превращение простого в сложное:

- отвечает целям консультанта, увеличивая объем предъявляемых к оплате работ;
- противоречит целям потребителя, усложняя внедрение, сопровождение и совершенствование соответствующего процесса.

## Открытие известного:

- сбор информации (аудит, обследование, интервьюирование, изучение документов и т.п.) с последующим вычислением ответов, которые могли быть получены напрямую.

## Создание существующего:

- использование готовых регламентов, политик, стандартов, процедур, доступных бесплатно или за символическую плату.

Успех консалтинга зависит от готовности заказчика раскрыть свои проблемы, в т.ч.:

- поддержку руководством;
- обеспеченность ресурсами;
- реальную иерархию;
- квалификацию и заинтересованность персонала;
- вывихи бюрократической системы и др.

**СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!**

**Михаил Хромов, [хро@lukoil.ru](mailto:хро@lukoil.ru)**