

Функции технического заказчика
в проектах внедрения
Информационных технологий
на предприятии

ООО «Системный подход»
Безуглый Дмитрий

О компании

- Компания ООО « Системный подход» специализируются на оказании услуг в области независимого ИТ консалтинга и обучении.
- О докладчике:
 - Более 15-лет опыта участия в проектах по созданию, развитию, внедрению и эксплуатации различных информационных систем.
 - Более 5 лет опыта консалтинга и обучения различным аспектам создания информационных систем.
 - E-mail для контактов: bdl@system-approach.ru



Содержание

- Успешность проектов
- Анализ проблемы
- Ключевые факторы
- Решение проблемы
- Функции Технического заказчика на различных стадиях ЖЦ
- Заключение

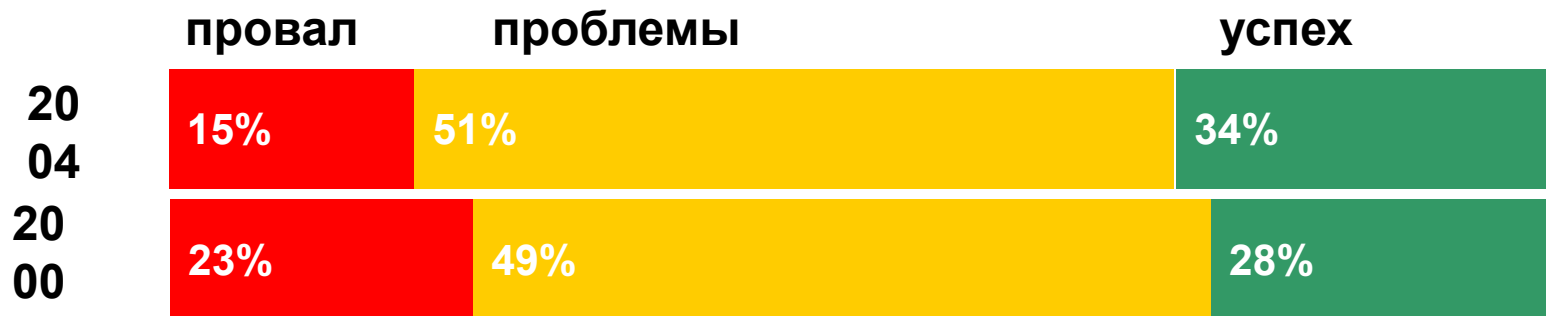
Возможные проблемы ...и решения

- На обсуждение доклада и вопросы будет выделено специальное время
- Но если совсем не понятно можно задать вопрос сразу !
- Мобильные телефоны просьба перевести в тихий режим.



УСПЕШНОСТЬ ПРОЕКТОВ ПО СОЗДАНИЮ ИС

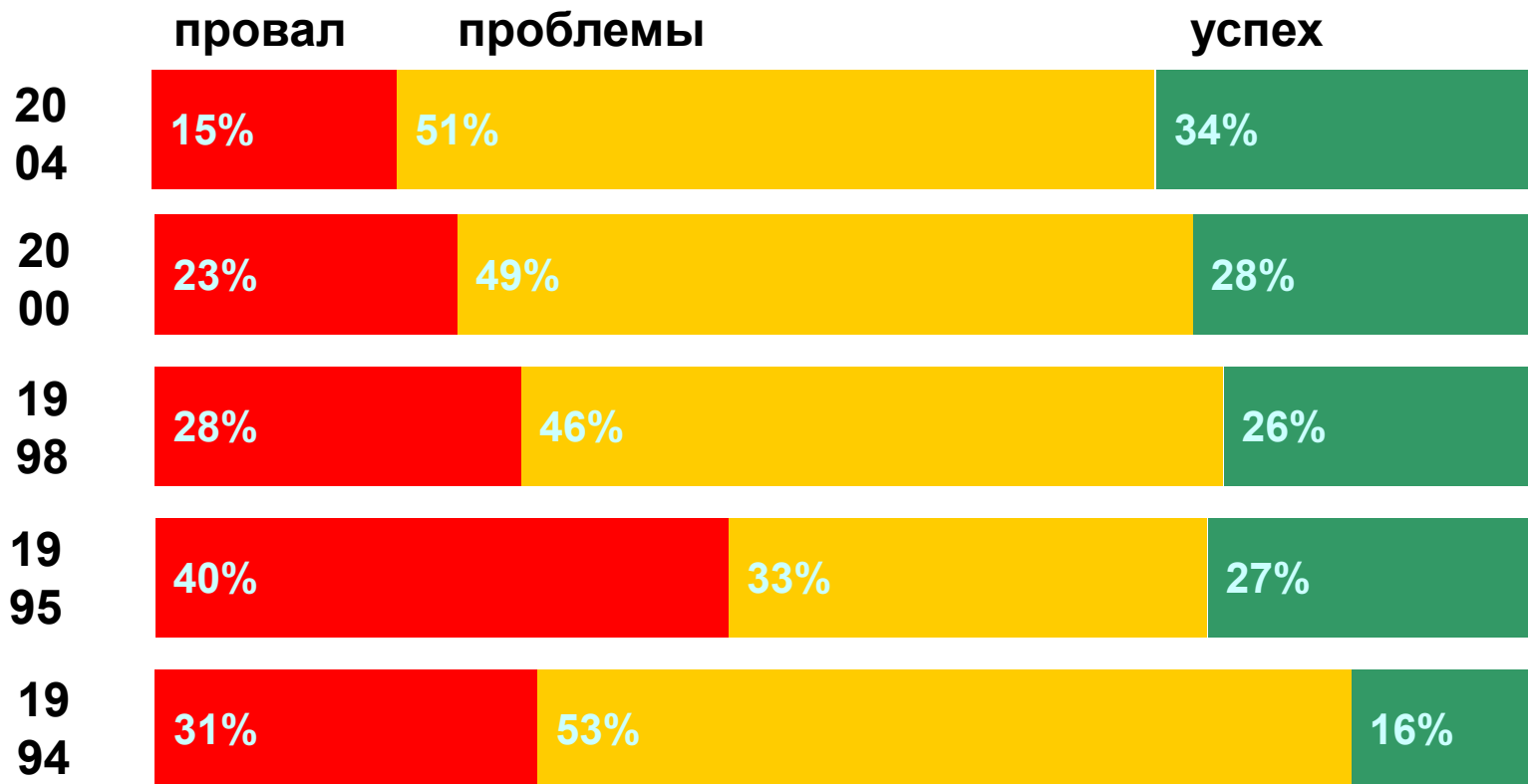
Успешные проекты нечасты



Источник: The Standish Group International, *Chaos reports, 1994-2004*



Историческая перспектива



На диаграмме изображены результаты разработки 30,000 приложений в больших, средних и малых компаниях США, работающих в различных секторах и тестировавшихся Standish Group с 1994 года.

Источники: The Standish Group International, "CHAOS 2005", "Extreme Chaos", "Chaos Report", 1994-2004

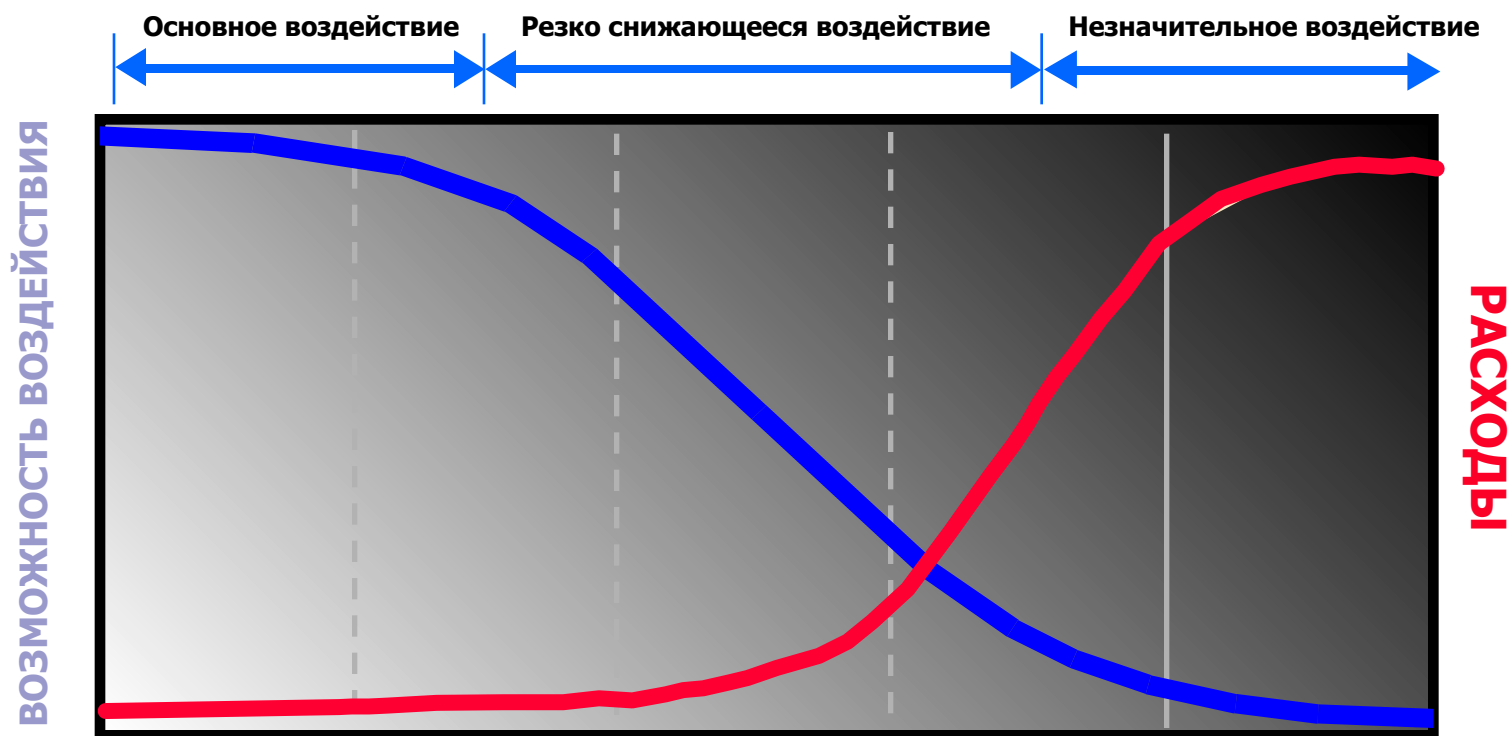


ГДЕ ИСКАТЬ ПРОБЛЕМУ ?

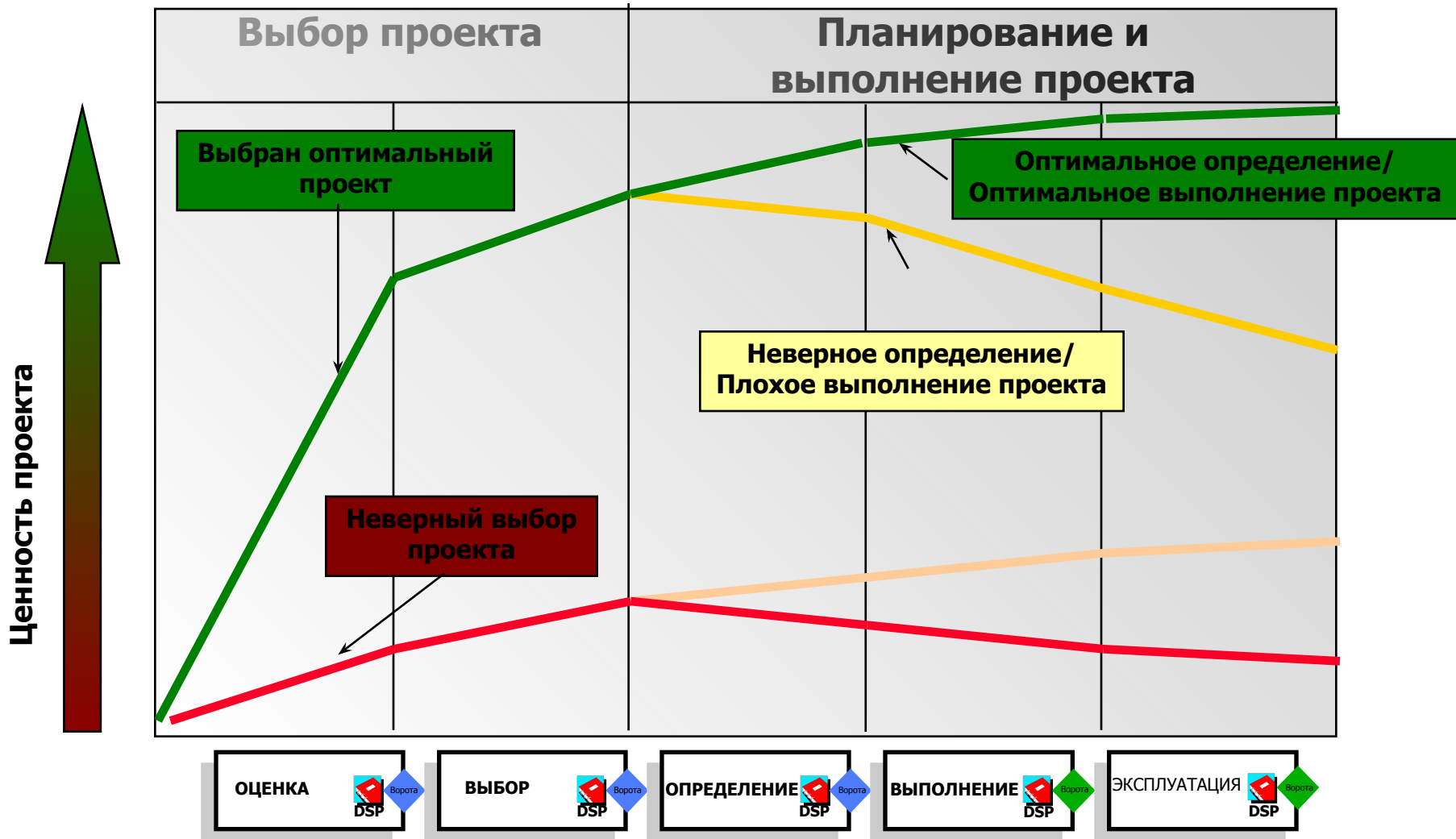
Основные этапы проекта по созданию ИС

1. **Выбор и определение оптимального проекта/проектов**
2. **Выбор метода реализации проекта**
3. **Реализация проекта**
4. **Запуск системы в эксплуатацию**
5. **Эксплуатация**

Кривая возможности воздействия



Важность предварительной проработки проекта



Типовая схема организации работ



Не компетентен в области решения

1. **Думает, что знает, что ему нужно, Но имеет слабое представление о методах и средствах решения своей проблемы.**
2. **Должен тщательно прорабатывать все промежуточные артефакты разработки , Но большая часть документов остается без внимания.**



Пристрастен в оценке альтернатив и эффективности предложенного решения

1. **Думает что знает, что нужно заказчику , но мало знает о бизнес аспектах решаемой проблемы.**
2. **Обязан предоставить честное и объективное мнение о наиболее оптимальном пути решения проблемы заказчика, но вопрос о рассмотрении альтернатив, как правило не возникает.**



Возможно ли в такой ситуации
достижение оптимального
результата ?


Предлагаемая схема организации работ



- Исполнитель
- Заказчик
- Технический заказчик

1. **Компетентен в области средств и методов решения проблема**
2. **Не ангажирован по отношению к возможным альтернативным вариантам решения проблемы**





ФУНКЦИИ ТЕХНИЧЕСКОГО ЗАКАЗЧИКА НА РАЗЛИЧНЫХ СТАДИЯХ ЖЦ

На каждой стадии необходимо

- Определить **что** должно быть сделано
- Определить **кто** должен выполнять соответствующую работу
- Определить **как** она должна быть выполнена
- Оценить **качество и достаточность** выполнения работ !



Стадия: Выбор и определение оптимального проекта

- Определение текущего состояния системы управления (**As Is**)
 - Аудит состояния системы управления,
 - Сбор информации о ближайших зонах развития и проблемах
 - Построение информационной модели и анализ бизнес процессов
 - Формирование и анализ перечня возможных альтернативных проектов
- Определение будущего состояния системы (**To Be**)
 - Стратегия и зона ближайшего развития
 - Подготовка концепции проекта
- **Ключевые решения:**
 - *Выбор метода и исполнителя проведения Gap Анализа и моделирования (Внутренний, Внешний и т.д.)*
 - *Выбор проекта /проектов для реализации*



Стадия: Выбор метода реализации проекта

■ **Последовательность шагов**

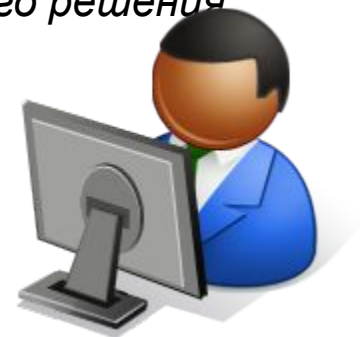
1. *Выбор методов реализации проекта для рассмотрения*
2. *Подготовка конкурсной документации и критериев для проведения конкурса*
3. *Приглашение участников конкурса для подачи Технико-коммерческих предложений (ТКП)*
4. *Анализ ТКП на предмет удовлетворения требованиям, полноту и т.д.*
5. *Выбор поставщика решения*

■ **Основные методы реализации проектов:**

- *Организационные методы (подразумевающие использование готовых средств и платформ взаимодействия)*
- *Внутренняя/Заказная разработка специализированного решения*
- *Внедрение и адаптация готового решения*

■ **Ключевые решения:**

- *Выбор метода реализации проекта*
- *Выбор поставщика/поставщиков решения*



Стадия: Реализация проекта

■ Последовательность шагов :

1. Уточнение параметров проекта;
2. Формирование проектной команды;
3. Формирование плана-графика и определение необходимых контрольных вех;
4. Управление и контроль изменений с учетом появления новых требований;
5. Контроль промежуточных результатов
6. Подготовка к миграции данных или первичному наполнению системы



■ **Ключевые решения:**

- *Определение качества предлагаемых решений и результатов проекта .*
- *Контроль соответствия предложенных решений поставленной задачи*

Запуск системы в эксплуатацию

■ Основные этапы/шаги

- Миграция данных
- Приемка системы в опытно промышленную эксплуатацию
- Опытная промышленная эксплуатация
- Подготовка перечня замечаний и контроль их устранения
- Заключение договора или организация сопровождения системы (**Проведение конкурса**)
- Управление и контроль изменений с учетом появления новых требований.

■ **Ключевые функции:**

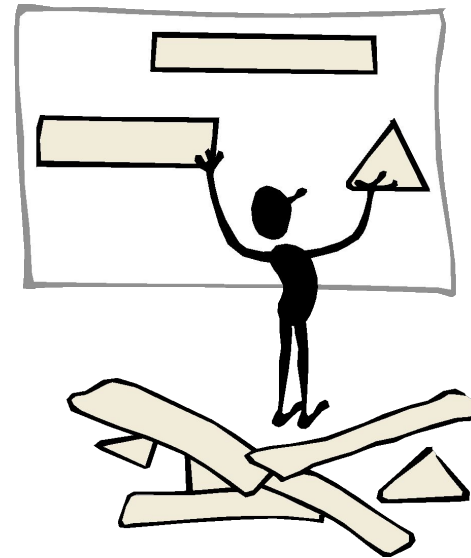
- *Валидация результатов проекта*
- *Выбор подхода к сопровождению системы*




Эксплуатация

- Основные этапы/шаги
 - Сопровождение системы
 - Управление и контроль изменений

- **Ключевые функции и решения:**
 - *Управление изменениями.*





Проблемы связанные с использованием предложенного подхода

1. Кто может выступить в роли технического заказчика ?
2. Повышение прозрачности взаимоотношений и критериев выбора проектов
3. Повышение организационных расходов на управление проектом

Спасибо за внимание ,

Е-mail для контактов: bdl@system-approach.ru



**ВОПРОСЫ , ИДЕИ ,
ЗАМЕЧАНИЯ ?**