

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](mailto:bdl@system-approach.ru)

# Содержание

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

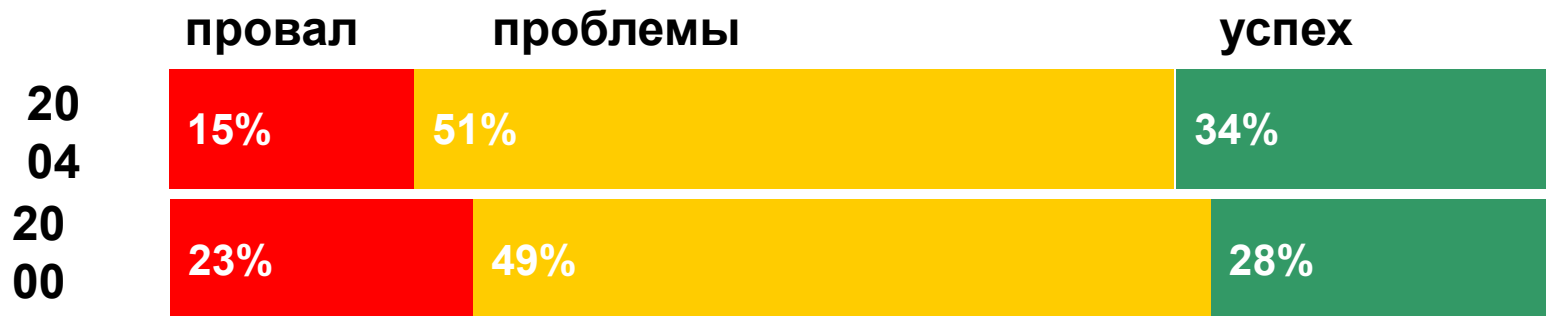
# Возможные проблемы ...и решения

- 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.

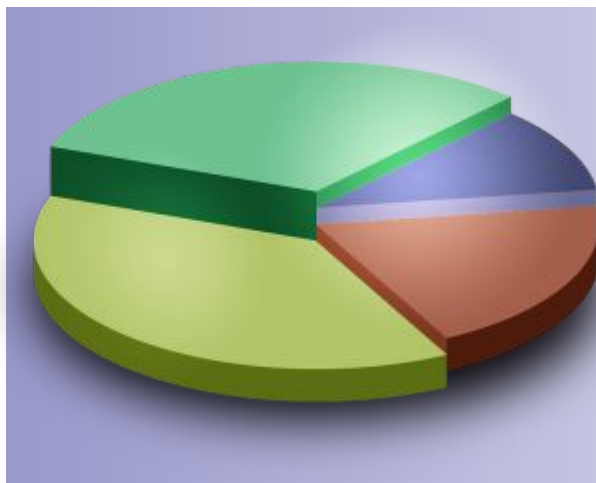


# **УСПЕШНОСТЬ ПРОЕКТОВ ПО СОЗДАНИЮ ИС**

# Успешные проекты нечасты

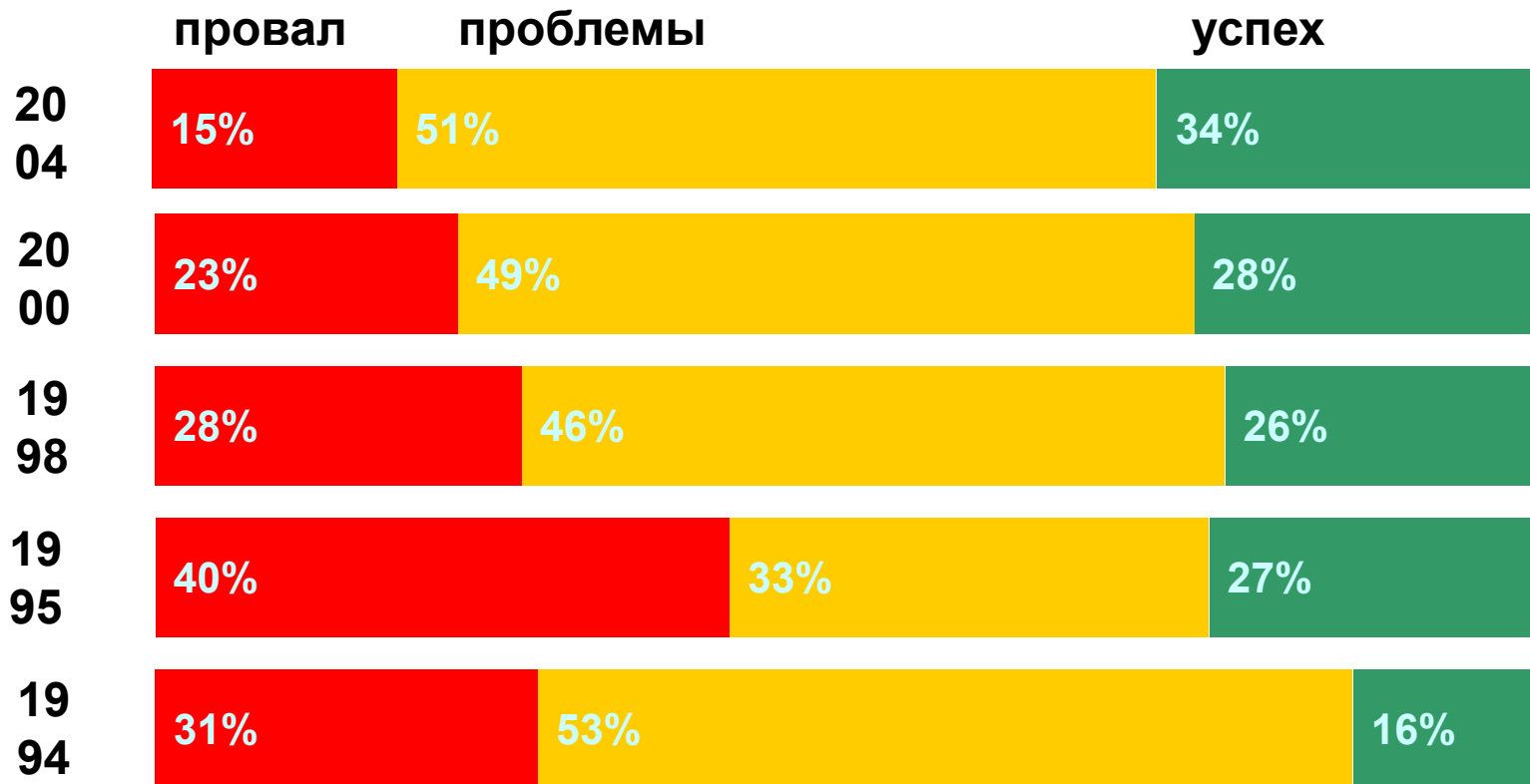


Источник: The Standish Group International, *Chaos reports, 1994-2004*



превышение сметы: 45%  
превышение сроков: 63%  
достигнуая функциональность: 67%  
Standish Group

# 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



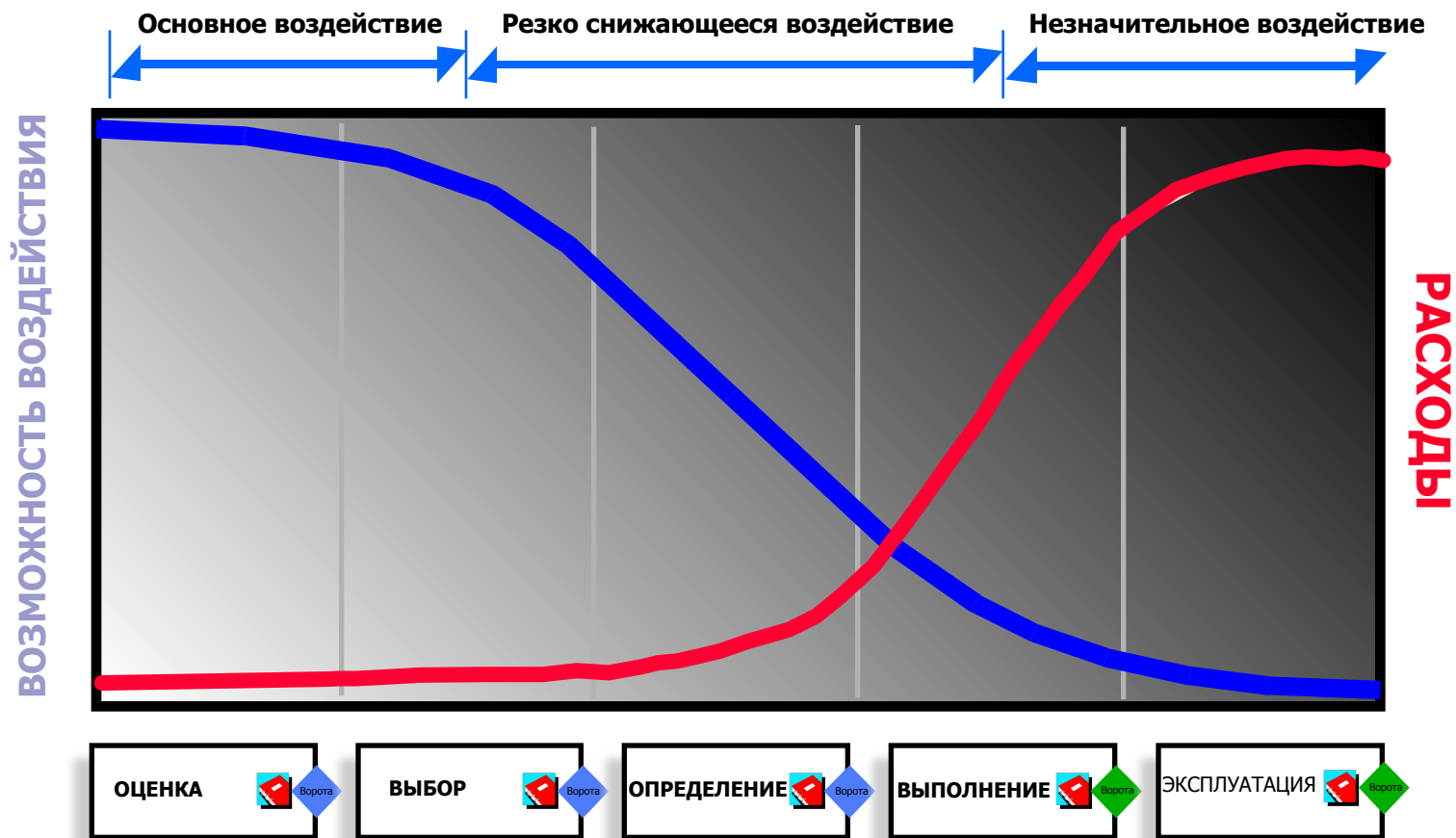
**ГДЕ ИСКАТЬ ПРОБЛЕМУ ?**



# Основные этапы проекта по созданию ИС

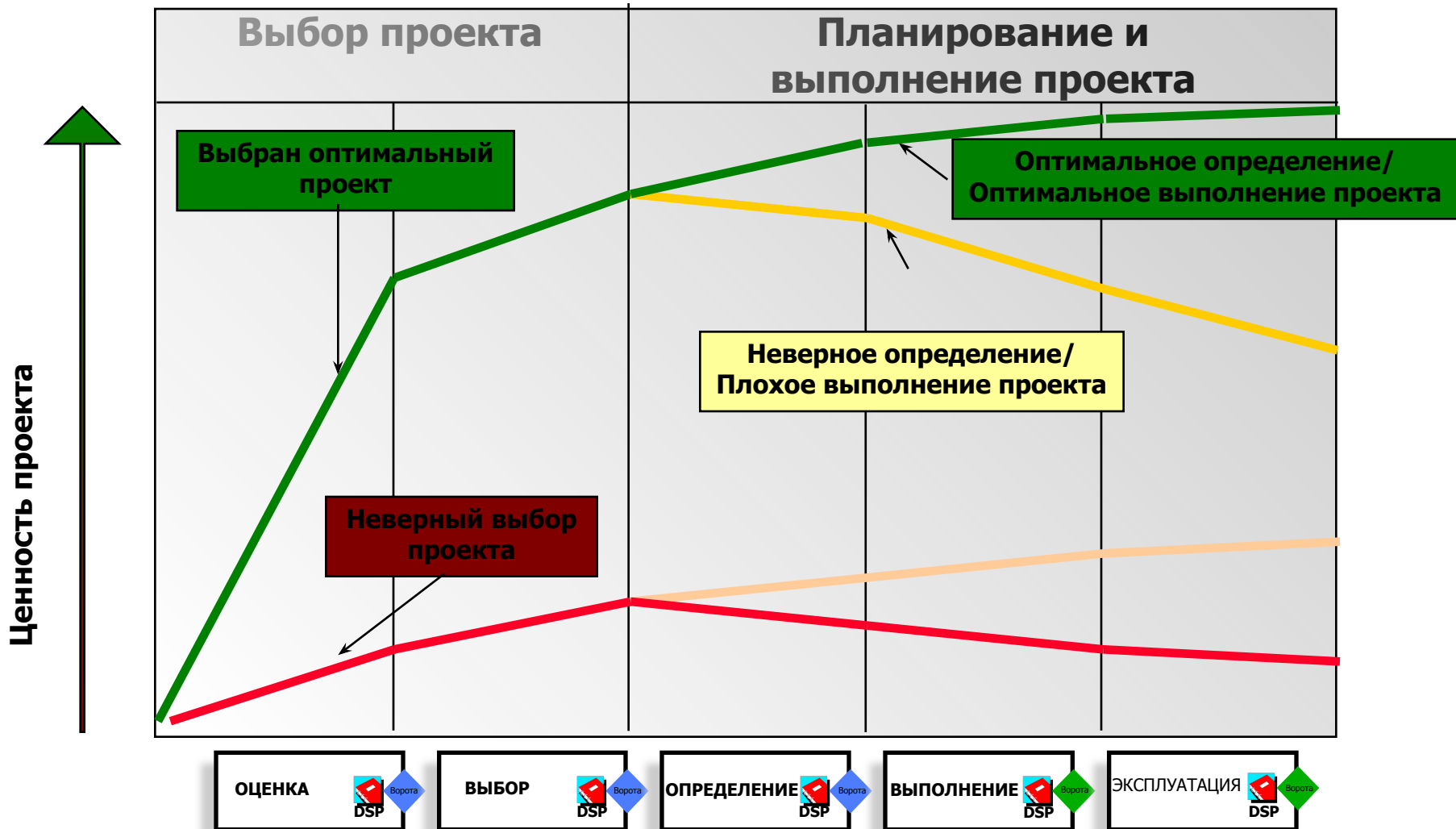
1. **Выбор и определение оптимального проекта/проектов**
2. **Выбор метода реализации проекта**
3. **Реализация проекта**
4. **Запуск системы в эксплуатацию**
5. **Эксплуатация**

# Кривая возможности воздействия



Предварительная проработка проекта

# 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.**



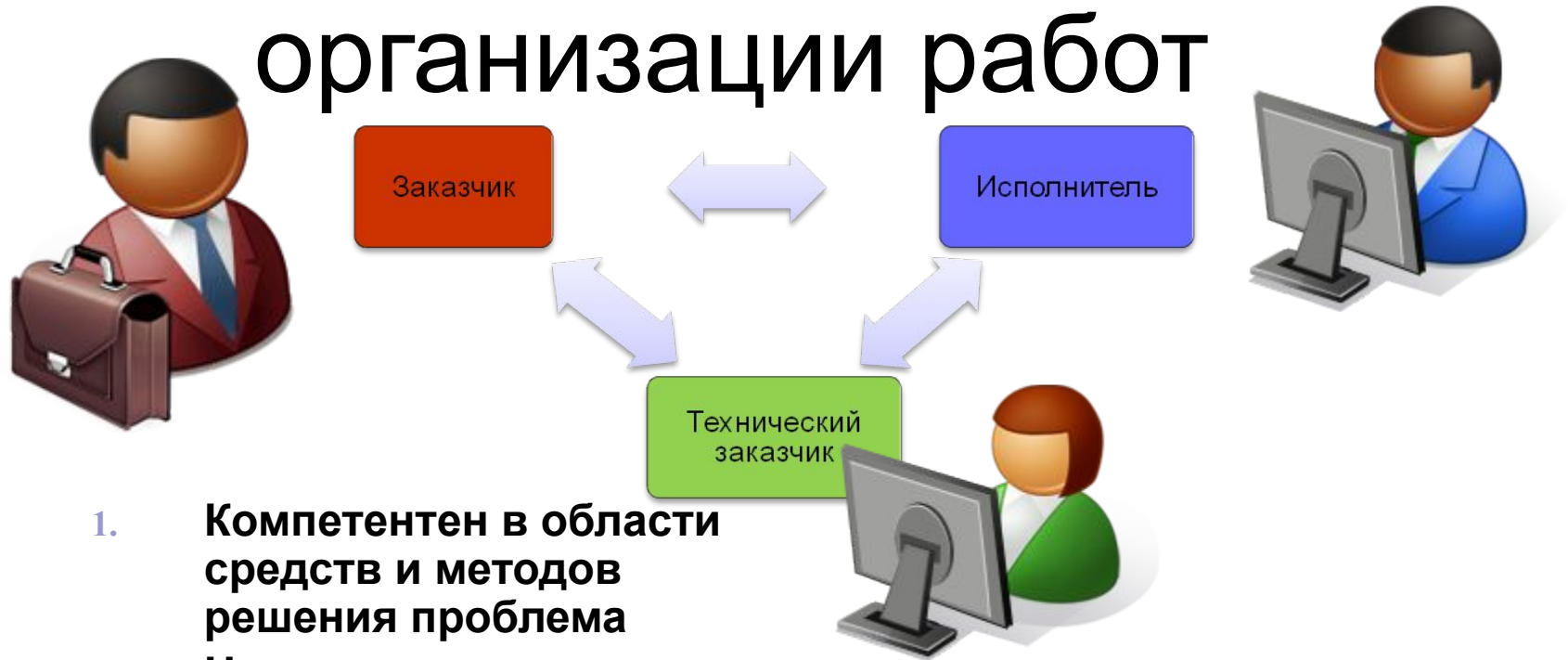
**Пристрастен в оценке альтернатив и эффективности предложенного решения**

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



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

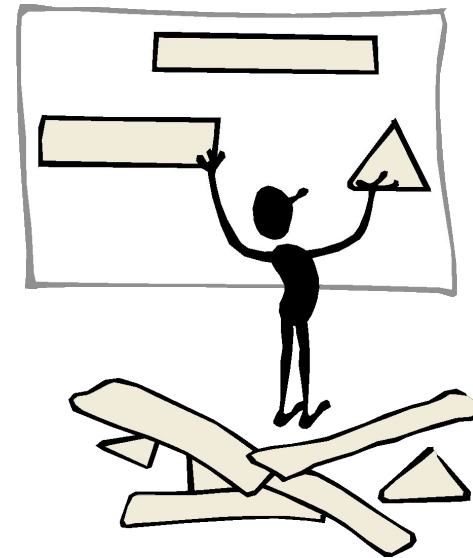
- Основные этапы/шаги
  - Миграция данных
  - Приемка системы в опытно промышленную эксплуатацию
  - Опытная промышленная эксплуатация
  - Подготовка перечня замечаний и контроль их устранения
  - Заключение договора или организация сопровождения системы (**Проведение конкурса**)
  - Управление и контроль 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](mailto:bdl@system-approach.ru)



**ВОПРОСЫ , ИДЕИ ,  
ЗАМЕЧАНИЯ ?**