

image not found or type unknown



Для оценки проектов есть много формальных и неформальных методов. Оценка реализуемости, времени на реализацию и следствии реализации происходит постоянно в больших проектах, но для малого бизнеса эти методы выглядят очень сложными. Нужно подходить к проекту прагматично: он должен быть подходящим по времени, по затратам и по качеству.

Если бизнес относительно нов для информационных технологий, то Вы можете добиться прогресса только «путем проб и ошибок». Поэтому имеется больше причин для поиска помощи в решении возникающих вопросов и разбивки проекта на простые шаги, чтобы Вы могли больше учиться на своих успехах, чем на своих промахах.

Прежде всего, нужно обеспечить связь информационной системы с бизнес-планом. Важные решения принимаются на основе понимания стратегии компании. Этому подчиняются частные решения.

Использовать готовые решения в виде пакетов прикладных: программ или прототипы информационных систем и технологий, (т.е. готовых к использованию систем, которые надо только установить и наполнить данными). Выбор должен осуществляться на основе альтернатив. Наконец, просто арендовать информационную систему.

Создание узкоспециализированных приложений с учетом специфики предприятия выполняют, как правило, либо сотрудники отделов автоматизации предприятий, либо приглашаемые со стороны специалисты и коллективы, а внедрение и сопровождение ИС — специально выделенные подразделения фирм-разработчиков, отвечающие за работу непосредственно на местах. Однако, пропускная способность службы внедрения любой российской фирмы-разработчика весьма ограничена численностью работников (гигантских компаний у нас пока нет). Поэтому, даже при наличии у предприятий платежеспособного спроса на системы, фирма-разработчик не может мгновенно обслужить всех желающих. Экстенсивное расширение служб внедрения за счет приема на работу новых людей не снимает остроты проблемы, так как в сфере внедрения нужны хорошо подготовленные специалисты, на обучение которых требуется время. В результате возникает в определенной мере искусственная очередь (такие случаи у лидеров рынка уже

были) и процессы внедрения информационных систем сильно затягиваются. Руководители предприятий, часто считают, что предприятие способно провести автоматизацию, используя свои разработки, не покупая готовых ИС. Основным аргументом обычно является критика и западных, и российских тиражируемых программных продуктов. Однако сотрудник, участвующий в разработке ИС, будет оторван от своих обязанностей по эксплуатации уже функционирующих программ. Кроме того многое при разработке собственной ИС будет делаться с учетом пожеланий высшего руководства в ущерб качеству разработки. Наконец, проект может быть не выполнен из-за отсутствия квалификации собственных разработчиков, ухода специалистов, неправильной стратегии автоматизации, и, что самое главное, нехватки сил для построения системы с рыночными свойствами. На предприятии могут отсутствовать свободные средства для закупок и, как следствие, возможность автоматизации только собственными силами, хотя именно такой способ автоматизации окажется самым дорогим. Еще одной причиной решений об автоматизации своими силами — глубокое недоверие к тиражируемым системам. Постоянно меняющиеся правила ведения бизнеса, требуют перманентных изменений бизнес-процессов и их описаний, а кто, как не сотрудники самого предприятия, досконально знают местную специфику.

“Тем не менее, по оценкам ряда экспертов в области автоматизации предприятий около 60% всех российских предприятий используют собственные разработки, и лишь 40% базируются на приобретенных или выполненных на заказ программных комплексах. Из указанных 40% около половины предприятий до сих пор используют старые версии программ, с трудом обеспечивающие даже «кусочную» автоматизацию.”

Для того, чтобы объединить опыт специалистов предприятия и преимущества решений профессиональных разработчиков используется подход “купить и доработать”, то есть применить тиражно-заказную ИС с участием сотрудников предприятия на всех стадиях доработки и внедрения программного продукта. За рубежом разработкой тиражных систем занимаются одни (более крупные) софтверные фирмы, а их внедрением — совсем другие (небольшие и расположенные рядом с клиентом). В России таких компаний пока немного.