



Проект – це процес створення продукту. Це те, що робить команда, щоб видати замовнику продукт.

Продукт - те, що хоче отримати замовник. Продукт – результат (чи набір результатів) поставки по контракту.

Метою будь-якого проекту є отримання кінцевого продукту.

Наше завдання - задовольнити потреби і очікування замовника у відповідні строки, по обумовленій вартості і згідно викладених вимог.

З цією метою в компанії створений та функціонує **Проектний Офіс**, очолюваний досвідченим керівником, до складу якого входять розробники, тестувальники, імплементатори, група підтримки та професійних тренерів.

Управління IT- проектом включає наступні фази:

- Вивчення потреб клієнта,
- Формування бізнес-цілей,
- Оцінка наявних ресурсів та технічної бази,
- Аналіз потенціалу використання наявної бази для реалізації нових цілей,
- Визначення кола зацікавлених осіб в реалізації проекту (кінцеві користувачі, менеджмент, інвестор),
- Створення проектної групи,
- Управління проектом (розробка, впровадження, тестування тощо),

- Супровід та консалтинг.

Таким чином, основні блоки управління проектом є наступні:

- Управління часом (потрібно вкластись у строки)

- Управління вартістю (потрібно вкластись бюджет)

- Управління змістом (зрозуміти побажання замовника і правильно їх реалізувати)

- Управління якістю

- Управління ризиками

- Управління закупками (для модернізації ІТ-інфраструктури)

- Управління персоналом

- Управління комунікаціями

- Управління інтеграціями.

Основними цілями стратегії розвитку інформаційних технологій є створення технічних і технологічних умов для реалізації бізнес-стратегії компанії, забезпечення

конкурентоздатності компанії, прагнення до відповідності міжнародним стандартам, послідовне зниження операційних ризиків і витрат, а також питомому зниженню витрат на інформатизацію при підтримці необхідного технологічного рівня.

Стратегія розвитку інформаційних технологій формується виходячи з того, що компанія буде розвиватись, з широкою мережею філій і торгових точок по Україні, що надає послуги корпоративним і роздрібним клієнтам без обмеження їх кількості і величини операцій, в тому числі обслуговування VIP-клієнтури.

Для реалізації цих основних цілей необхідно забезпечити виконання наступних завдань:

- Автоматизація всіх напрямків діяльності компанії в наш час і підтримка зростання на перспективу. Інформаційна система повинна стати інструментом системи управління бізнесом,
- Інтеграція інформаційних систем, що використовуються в компанії, створення єдиного інформаційного простору,
- Автоматизація контролю діяльності компанії при обробці інформації в режимі реального часу. Забезпечення прозорості роботи всіх інформаційних систем і технологій для їх аудиту,
- Уніфікація і регламентація технологій виконання операцій,
- Надання інструментарію для підвищення керованості компанією, використання технологій фінансового аналізу, моделювання і прогнозування, управління активами і пасивами на основі фактичних і планових даних,
- Підтримка розвитку компанії, як за рахунок розвитку мережі, так і за рахунок нових продуктів і технологій обслуговування. Забезпечення постійного розширення спектру і

підвищення якості надаваних послуг при зниженні поточних операційних витрат,

- Формування платформи технологічного розвитку компанії, що породжує нові бізнес-моделі і продукти.

Для успіху діяльності компанії в сучасних умовах на перший план виходять вимоги по автоматизації всього технологічного циклу виконання операцій, а також автоматизації технологій управління компанією в цілому, активами/пасивами, ризиками, лімітами, внутрішніми нормативами і т.д. Нова стратегія розвитку інформаційних технологій компанії виходить з оптимізації фінансових затрат, за умови підтримки нових напрямків бізнесу, для забезпечення технологічного паритету з конкурентами, а в подальшому і перевищення їх показників.

Ядром нової інформаційної системи повинна стати нова автоматизована система (АС), котра забезпечить нові можливості і технологічні принципи роботи.

Нова інформаційна система передбачає наявність комплексу організаційних, методологічних, технічних і інформаційно-технічних рішень, що забезпечують ефективне функціонування всіх ланок діяльності компанії. Вона повинна будуватись на наступних принципах:

- Цілісність і функціональність. Система повинна забезпечувати оптимальну ступінь автоматизації всіх ланок роботи. Цілісність системи передбачає наявність взаємозв'язків між компонентами системи, а також механізмів підтримання актуальності, повноти і єдності даних.

- Модульність. Система повинна забезпечити можливість заміни окремих модулів на більш ефективні для даного класу програмного забезпечення, при цьому інші модулі повинні працювати у звичайному режимі.

- Відкритість і здатність до розвитку. Відкритість системи повинна розуміти сумісність з власними і сторонніми розробками. Розвиток передбачає як можливість технологічного

розширення спектру обслуговування операцій і пов'язаних інформаційних систем, так і масштабність технічних засобів.

- Масштабність – це здатність інформаційної системи, котра при додаванні в систему нових ресурсів обумовлює передбачуваність росту системних характеристик, швидкість реакції, загальну виробничу потужність і т.д.

Архітектура нової інформаційної системи повинна передбачати наявність основних блоків: front-office, middle-office і back-office. Функціонування цих блоків повинно здійснюватись на єдиному інформаційному просторі, що забезпечує їх взаємодію.

Співвідношення затрат на створення, підтримку і розвиток ІТ-інфраструктури повинно відбуватись з реальними, а не абстрактними потребами бізнесу. Визначення відповідальності не тільки за функціонування окремих технічних одиниць, а за весь пропонований сервіс – ось найбільш значимі моменти співвідношення між бізнесом і службами інформатизації.

Підводячи підсумок, слід вказати на певні суттєві моменти, які реалізовує компанія «Айтіко», впроваджуючи ІТ-рішення для бізнесу:

- По-перше, висока конкуренція на ринку вимагає від бізнесу активного впровадження сучасного програмного забезпечення, оскільки завдяки прориву в інформаційних технологіях та якості обслуговування клієнтів компанія може здобути конкурентні переваги на ринку,

- По-друге, обов'язкового впровадження системи моніторингу та контролю - сучасна система контролю передбачає формалізацію не лише даних, що використовуються у процесі прийняття управлінських рішень, а й форм, методів і алгоритмів їх прийняття, що вимагає від компаній встановлення відносин з відповідними консалтинговими компаніями,

- По-третє, впровадження контролю обов'язково передбачає використання відповідних конкурентоспроможних програмних продуктів - для цього необхідне залучення

спеціалістів,

- По-четверте, при виборі програмного забезпечення виходить, в першу чергу з потреб бізнесу та управління, а також зважає реальні вигоди від впровадження не тільки на короткострокову, а й на довгострокову перспективу,

- По-п'яте впроваджує комплексні програмні рішення, інакше значимість та ефект від впровадження одного модуля програмного забезпечення буде різко обмежена функціональними можливостями іншого(их) програмних ресурсів.