



УПРАВЛЕНИЕ НА ПРОЕКТИ

инж. Ивайло Василев



Инж. Ивайло Василев

Един от водещите лектори на Моби2 ООД, съосновател и генерален мениджър на Europe Trade Group и Университет на 21 век. Дипломиран магистър инженер - Технически Университет в София, в момента аспирант там на тема приложение на изкуственият интелект в управлението на проекти, асоцииран член в американския институт по управление на проекти PMI, член на Българо - Австрийският мениджмънт клуб.

Високо квалифициран специалист и консултант по управление на проекти, управление на времето, управление на риска, управление на промените и кризите, правене на проектви графици и др. Притежава и множество квалификации по маркетинг, продажби, програмиране, техники за бързо учене и др.

Има богат опит като лектор и учител и има проведени множество отворени и фирмени семинари.

Работил е и е водил проекти и семинари за LLP Sofia, Pontifex, Orbit, Yellow Taxi AD, Eurped, БТК и много други.



Според статистиката в една средно голяма европейска организация:

- средно около 80% от всички проекти се провалят;
- от проектите, които все пак се завършват около 50% излизат извън бюджет и други 50% излизат извън срокове;
- около 90% от хората работещи по проекти работят извънредно.

Виждате ситуацията далеч не е розова, въпроса е защо се получава така - за мен отговора е категоричен и ясен, поради липсата на добра система за управление на проекти.

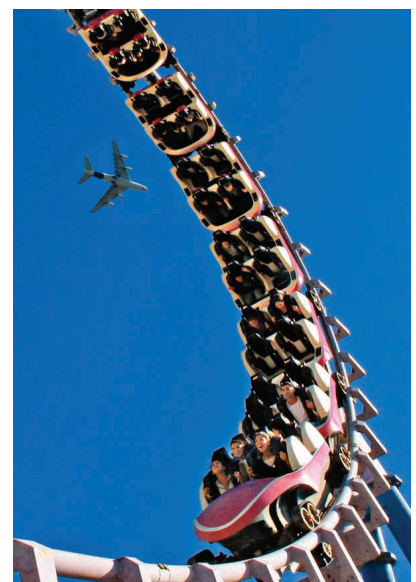
Отново според статистиката за фирмите в Европа, въвеждането на такава система за първите две години води до увеличение средно с 30% на основните параметри на всеки един проект, а именно:

- по-добър продукт / по-доволни клиенти,
- по-бързо изпълнение на проекта,
- по-малък бюджет.

Това е ситуацията в Европа, но в България всичко е далеч по-интересно, защото тук все още много фирми залагат на интуитивният, стихийен и кризисен мениджмънт и повечето изобщо нямат система за управление на проекти, а много от тези които все пак имат такива системи - до голяма степен достигат еволюционно до тях, без да взимат предвид най-добрите световни практики и достижения във областта.

Това от друга страна е добре, защото въвеждането на качествена система за управление на проекти, обикновено води до чувствително увеличение на ефективността и ефикасността на организацията, много повече отколкото в Европа, просто защото разликата между това да имаш и да нямаш система за Project Management е твърде голяма.

В последната година нашият пазар влязоха много Европейски фирми и конкуренцията стана много по-интересна, на базата на това голям брой български организации почувстваха нужда да повишат качеството си на работа, за да останат адекватни на пазарните промени и много от тях започнаха да обръщат



много по-сериозно внимание на това как водят проектите си, което е много добра тенденция.

И все пак добре е да знаем, че въвеждането на система за управление на проекти не е магическа пръчка, процеса е свързан с промяна на фирмената култура и съществуващият начин на работа и за да може това да се случи, организацията в която се въвежда следва да демонстрира воля и желание за тази промяна, добрата новина е че резултата винаги си струва.

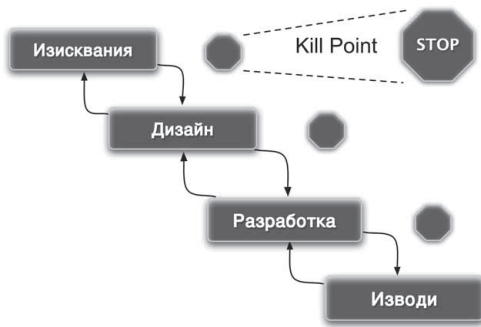
След това кратко въведение бих искал да продължа с едно голямо неразбиране, а именно Управлението на проекти далеч не е само правенето на график в Microsoft Project, а много, много повече.

За част от това много повече искам да разкажа сега и именно за жизненият цикъл на продукта.

Както виждате от графиката в най-общи линии жизненият цикъл на продукта минава през четири фази:

- изисквания / инициация,
- дизайн / планиране,
- разработка,
- изводи / затваряне на проекта.

Дефиниране на продукта



Във фазата на изискванията стават две важни неща:

1. Отговор на въпроса, защо правя този проект сега:

Много е важно още преди започване на проекта организацията да помисли има ли смисъл от пускането на този проект, какви биха били стратегическите и оперативни ползи от него и най-вече каква е мотивацията и да се занимаваме с този проект.

Тук искам да споделя с Вас една интересна история: Попитали веднъж един известен английски инвеститор, как решава в какви проекти и хора да инвестира, той казал буквално следното:

“Аз всъщност не слушам хората какво точно казват, защото в повечето случаи не го разбирам, за мен най-важен е начина, по който говорят - дали са уверени в себе си и дали вярват, че могат да успеят”.

2. Изслушване на клиента:

Един проект винаги започва с проблем или нужда, която ние решаваме да задоволим с продукта на проекта си.

В този етап важно е много добре да разберем какви точно са проблемите и нуждите на клиента, защото клиента и само клиента е този, който може да оцени до колко добре сме се справили с проекта, защото той ще купува и употребява продукта ни и още повече целият

проект е добре да бъде насочен в тази посока - да задоволим проблемите и нуждите на клиента.

Ние можем да смятаме, че сме се справили чудесно - това няма никакво значение, клиента е този който ще ни оценява.

По тази малка и важна фаза обикновено има голямо неразбиране, помислете когато работите с клиенти - какво правите първо, отваряте добре двете си уши за да изслушате какво иска клиента или отваряте голяма уста, за да започнете да му описвате с какво може да сте му полезни.

Фаза на дизайна:

На базата на проблемите и нуждите на клиента, се прави дизайн на продукт, който може да бъде произведен от нашата организация, продукт с който целим да задоволим нуждите на клиента.

Добре е да се има на предвид следното - не е възможно да задоволим всички проблеми и нужди на клиента (те са безкрайни), целта ни следва да е да задоволим тези проблеми и нужди, които са най-важни за клиента и които ни е най-лесно да задоволим под формата на продукт. Тоест с минимални усилия следва да гоним максимален резултат.

Фазата на дизайна и планирането е много, много важна защото: “Който се провали да планира, планира да се провали”.

Фаза на изработката:

Това е любимата ни фаза, сякаш най-важното във всеки един проект е да се работи, да се вижда че се прави нещо. А всъщност, както се вижда, тя е чак на трето място.

За съжаление много организации все още бъркат действието с прогреса.

Фаза на изводите:

Това е може би една от най-подценяваните фази на всеки един проект, тя има две цели:

- да се замислим какви негативни практики сме открили по времето на този проект или с други думи какво нямаме желание да ни се случва отново в последващите проекти на фирмата,
- какви положителни практики сме открил и как да ги направим част от фирмената култура.

За важността на тази фаза говори още Херодот: “Народ, който не се поучи от историята си е осъден да я изживее отново” - същото е и с организациите.

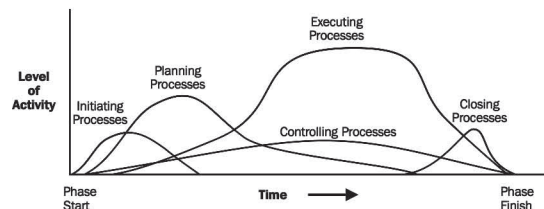


Figure 3-2. Overlap of Process Groups in a Phase

Обърнете внимание, че освен прави между фазите имаме и обратни стрелки, които са там, за да ни покажат че често се налага да се връщаме назад и че фазите се застъпват и припокриват, например:

- клиента често не знае какво иска и по време на работата ни по продукта, заданието се променя - това е така нареченият Score Creep,
- по време на изпълнението на продукта се оказва че

за доброто на проекта следва да променим част от заданието,

- по време на разработката на нашият продукт, конкуренцията пуска подобен на нашият продукт, тогава за да можем да продължим следва да се върнем на фазата на дизайна и да препланираме. А дали си струва да продължим?

Kill Points:

Много е смешно и странно, когато човек отиде в някоя организация и на въпроса "каква е успеваемостта на проектите ви" и получи горд отговор от типа - "Ние нямаме провален проект". Това не е сериозно. Един проект следва да се завършва само ако от него има смисъл.

Ако продължим сляпо работата си по даден проект, при положение че нуждата от него е изчезнала или пък пазара или фирмата са се променили, означава само едно - загуба на време и пари. А няма фирма която така добре може да предвижда бъдещето че да има 100% успеваемост на проектите си, за сметка на това пък има фирми с ефикасни системи за управление на проекти.

Добре е когато работим по проекти, да сме реалисти и постоянно да проверяваме дали това което правим има смисъл и ако все още нямаме навика да го правим е добре да се замисляме за тези проверки поне на границата между две фази.

Разбира се нямам предвид да се отказваме лесно от проектите си, а по-скоро винаги да гледаме реално на тях - без чувство на прекален обвързаност и с винаги с чувство на отговорност.

инж. Ивайло Василев.

*. Всички графики са на базата на Project Management Book of Knowledge (PMBOK) - книгата по стандарти за управление на проекти на Project Management Institute (PMI), американската организация по управление на проекти, на която Ивайло Василев е сертифициран член.

МОБИ2 ООД е фирма специализирана в областта на обучение, консултиране и уеб базирани решения за бизнеса насочени както към малкия и среден бизнес, така и към големите компании търсещи съвременни и функциониращи решения за своята дейност. Moby2 като проект е създаден да даде на потребителите стабилна, удобна и приятна за работа среда в трите основни направление на работа на компанията:

- обучения и консултации базирани на принципа „бизнеса обучава бизнеса“
- уеб дизайн и уеб базирани решения за бизнеса
- мобилни компютри и системи за комуникация

Моби2 ООД

1592 София
 Бул. „Асен Йорданов“ 14
 тел. +359 2 491 2353 /54/55
 факс +359 2 491 33 22
 e-mail: office@moby2.com
 www.moby2.com

