



ADM TOGAF

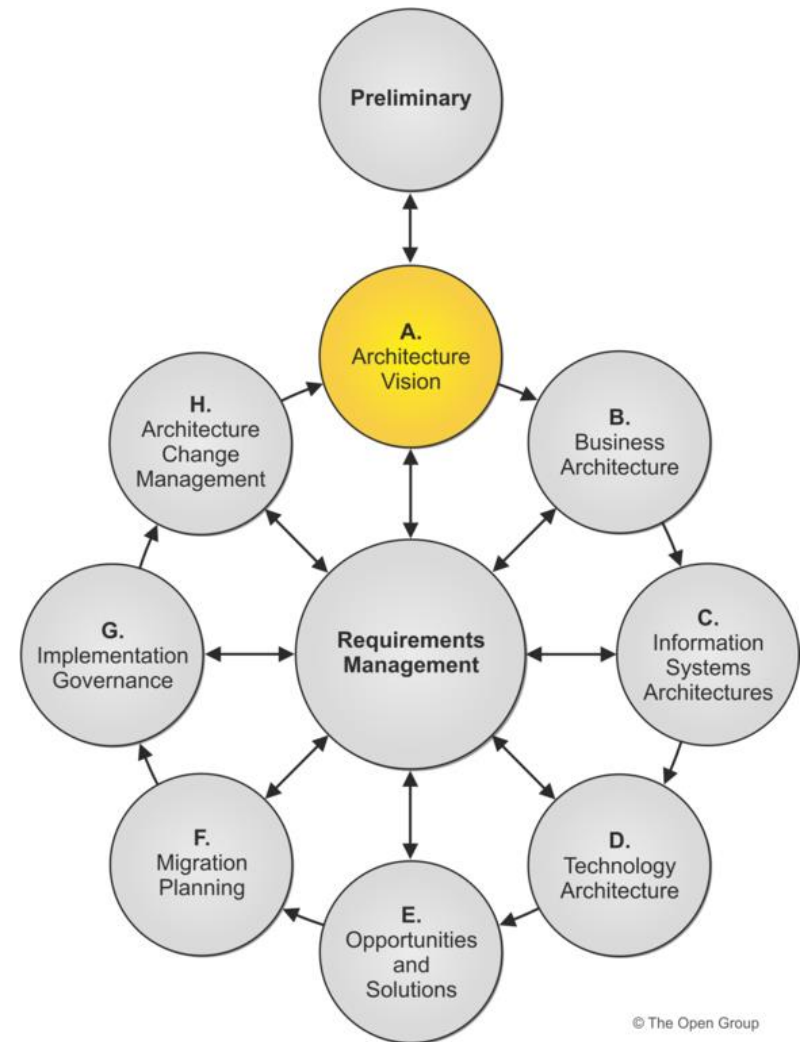
А. ВИДЕНИЕ АРХИТЕКТУРЫ (СЕМИНАР)



А. АРХИТЕКТУРНОЕ ВИДЕНИЕ

информацию об определении
области, определении
заинтересованных сторон,
создании Архитектурного видения

1. Цели
2. Входы
3. Основные действия
4. Выходы
5. Используемые подходы



1. ЦЕЛИ

- Разработать высокоуровневые задачи относительно возможностей и стоимости бизнеса, которые будут являться ориентирами для целевой архитектуры предприятия
- Получить одобрение предлагаемой целевой архитектуры и программы по ее достижению

2. ВХОДЫ

2.1. Внешние справочные материалы

- Библиотека TOGAF
- Референтные модели, стандарты и пр.

2.2. Не архитектурные данные:

- Принципы бизнеса
- Бизнес-цели
- Бизнес-драйверы

2.3. Архитектурные данные:

- Модель организации деятельности в области архитектуры предприятия
- Конкретная архитектура предприятия (отраслевая, специфичная и пр.)
- Репозиторий с заполненной архитектурой

3. ОСНОВНЫЕ ДЕЙСТВИЯ



3.5. ФАКТОРЫ ДЛЯ ОЦЕНКИ ГОТОВНОСТИ К ТРАНСФОРМАЦИИ (ВТЕР)

- Видение
- Желание, готовность и решимость
- Потребность
- Определение бизнес-выгод
- Финансирование
- Спонсорство и лидерство
- Управление
- Подотчетность
- Модель работоспособного подхода и исполнения
- ИТ-потенциал для выполнения
- Способность предприятия выполнять поставленные задачи в области ИТ
- Способность предприятия внедрять новые бизнес-процессы

3.9. ЦЕЛЕВЫЕ ЗНАЧЕНИЯ АРХИТЕКТУРЫ И КРІ

- Разработка бизнес-кейса для необходимых изменений в архитектуре
- Разработка ценного предложения для каждой из групп заинтересованных сторон
- Оценка и определение требований к закупкам
- Согласование предложений со спонсорами и заинтересованными сторонами
- Определение показателей производительности и критериев, которые необходимо встроить в архитектуру предприятия для удовлетворения потребностей бизнеса
- Оценка бизнес-рисков

3.10 РИСКИ ТРАНСФОРМАЦИИ

Необходимо учитывать два уровня риска, а именно:

- **Начальный уровень риска** : классификация рисков до определения и реализации смягчающих действий
- **Остаточный уровень риска** : классификация рисков после реализации смягчающих действий

3.11. ФОРМИРОВАНИЕ И СОГЛАСОВАНИЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ

Оцените рабочие продукты, которые должны быть произведены (и когда) и их соответствие набору требований к производительности бизнеса:

- Показатели эффективности встроены в рабочие продукты
- Доступность конкретных продуктов, связанных с производительностью

Затем мероприятия будут включать:

- Определение новых рабочих продуктов, которые разрабатываются / изменяются
- Направления (что именно) рабочих продуктов
- Определить влияние изменений на другие рабочие продукты и зависимость от их деятельности
- Основываясь на цели, фокусе, сфере охвата и ограничениях, определите, какие домены архитектуры должны быть разработаны, на какой уровень детализации и какие архитектуры должны быть построены
- Оцените потребности и доступность ресурсов для выполнения работы в требуемом сроке; это будет включать в себя методы планирования планы работ для всего цикла ADM
- Оцените необходимые ресурсы, разработайте план и график предлагаемой разработки
- Определите показатели производительности, которые будут выполняться в течение этого цикла ADM
- Разработайте конкретный план коммуникационной архитектуры предприятия и покажите, где, как и когда корпоративные архитекторы свяжутся с заинтересованными сторонами для информирования о ходе реализации перехода
- Согласуйте / утвердите планы реализации преобразования архитектуры со спонсорами

4. ВЫХОДЫ

- Согласованный / подписанный «проект / стратегия» в области архитектуры», в том числе:
 - Описание и масштаб проекта архитектуры, обзор архитектуры, план и график проекта проектирования и преобразования архитектуры
- Принципы бизнеса, бизнес-цели и бизнес-драйверы
- Принципы архитектуры
- Оценка возможностей
- Особенности конкретной архитектуры, в том числе:
 - Метод построения архитектуры
 - Особенности контента архитектуры (результаты и артефакты)
 - Настраиваемые и развернутые инструменты
- Архитектурное видение, в том числе:
 - Описание проблемы, цели, границы, сводные данные
 - Уточненные ключевые требования высокого уровня заинтересованных сторон
- Проект документа архитектуры, в том числе (по охвату):
 - Текущая и целевая бизнес-архитектура, архитектура данных, архитектура приложений, архитектура технологий
- План коммуникаций
- Дополнительный контент

5. ПОДХОД

- Связь с миссией, видением, целями компании
- Связь с бизнес-моделью – как шаг к развитию архитектуры для предоставления ценностей потребителям и заинтересованным сторонам (прим. модель Остервальдера)
- Цепочка создания добавленной ценности
- Организационная структура, схема взаимоотношений с заинтересованными лицами и внешней средой
- Проведение бизнес-оценки