

<<软件密集型系统的采办>>

图书基本信息

书名：<<软件密集型系统的采办>>

13位ISBN编号：9787118068054

10位ISBN编号：7118068055

出版时间：2010-8

出版时间：国防工业出版社

作者：刘卫宏 等编著

页数：258

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<软件密集型系统的采办>>

前言

计算机技术、通信技术、网络技术的发展，给军队指挥自动化系统、综合电子信息系统的建设与发展带来了深刻的影响。

未来以电子战、网络战和作战保密等为主要作战样式的信息化战争，离不开信息技术的支撑。

武器装备的信息化、网络化加快了信息技术在装备的研制、试验、采购、指挥、管理、保障和使用全过程中的渗透与应用。

因此，在军队深入开展军事信息技术学科的建设，加强军事人才信息化素质与能力的培养，是继往开来的一件大事，也是对军事装备学、作战指挥学等学科建设的有力支持。

为了总结梳理装备指挥技术学院军事信息技术学科的建设成果，提升学科建设水平和装备人才培养质量，在军队“2110工程”专项经费支持下，在装备指挥技术学院“2110工程”教材（著作）编审委员会统一组织指导下，军事信息技术学科领域的专家学者编著了一批适应装备人才培养需求，对我军装备信息化和装备信息安全工作具有主要指导作用的系列丛书。

编辑这套丛书是我院军事信息技术学科建设的重要内容，也是体现军事信息技术学科建设水平的重要标志。

通过系统、全面地梳理，将军队开展信息化建设的实践经验进一步理论化、科学化，形成具有军事装备特色的军事信息技术知识体系。

<<软件密集型系统的采办>>

内容概要

全书共分为四部分。

第一部分是软件采办能力成熟度模型(SA-CMM)，从内容、结构、理解等方面介绍了SA-CMM；第二部分是CMMI采办模块(CMMI-AM)，从项目管理过程域、工程过程域和支持过程域三个方面介绍了CMMI-AM的12个采办过程域；第三部分是集成的能力成熟度模型—采办(CMMI-ACQ)，介绍了CMMI-ACQ的进化、一般目标和实践以及22个过程域；第四部分是附录，包括度量问题集、案例、缩写索引等。

本书可作为高等院校计算机专业本科以上软件工程课程的教材，也可作为工程技术人员进行软件采办过程改进和采办能力成熟度模型评估的参考资料。

<<软件密集型系统的采办>>

章节摘录

插图：验证1采办组织的管理部门定期对软件采办计划活动进行评审。

由采办组织管理部门进行的这些评审，主要是为了在适当的抽象层次上了解和认识采办计划活动。这些评审确认采办组织的方针得到实施。

评审间隔应满足组织的需要，若有合适的机制能及时报告异常情况，则可以适当延长评审间隔。

验证2 项目经理定期和事件驱动地对软件采办计划活动进行评审。

2.2.2 招标招标的目的是为了准备一个招标文件，以识别特定采办的需求，选定一个最佳的、满足合同需求的承制方。

招标包括：策划和执行一些必要的活动，这些活动是招标者所关注的问题；对评估响应做准备；对评估响应做指导；指导协商；为签署合同提供建议。

合同签署后招标也就结束了。

目标1 招标文件包含合同需求和评标准则。

目标2 从技术和管理角度进行评标，确保能满足合同上的需求。

目标3 招标负责人挑选一个真正能满足项目产品的合同需求承制方。

日实施约定1 采办组织按照一个文档化的方针进行招标。

该方针一般规定：（1）对招标计划的文档化。

（2）对建议的评估活动计划的文档化。

（3）招标要与适用的法律、规则、方针和招标指导等一致。

（4）招标活动要与成本和（或）采办项目或服务的复杂度相称。

（5）合同类型（如固定价格、成本退还）的选择要基于可预见的风险，即在满足合同里的成本和时间需求的同时，成功地递交必需的项目或服务的风险。

通常，承制方的风险越小，合同类型越严格。

例如，固定价格的合同类型适合于购买一般产品，而成本退还的合同类型更适用于需要研究和开发的项目。

（6）每次招标都指定一个招标负责人。

通常，挑选招标负责人要基于他在组织里有权负责多大金额的项目，这个金额数要等于或大于该次招标估计的金额数。

（7）招标负责人在招标的引导和选择最终胜出的投标方等方面享有最高的权限。

<<软件密集型系统的采办>>

编辑推荐

《软件密集型系统的采办》为军队“2110工程”建设项目信息安全技术。

《软件密集型系统的采办》可作为高等院校计算机专业本科以上软件工程课程的教材，也可作为工程技术人员进行软件采办过程改进和采办能力成熟度模型评估的参考资料。

<<软件密集型系统的采办>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>