

Pozyskanie systemu

Może się odbyć na dwa sposoby:

- ➊ przez opracowanie systemu dedykowanego,
- ➋ przez zakup systemu powielarnego.

Wariant ❶ można zrealizować:

❶ Przy użyciu gotowych pakietów oprogramowania narzędziowego.

Ma to sens przy wykonywaniu małych aplikacji, najczęściej rozszerzających możliwości już eksploatowanych systemów (np. generowanie dodatkowych zestawień analitycznych).

Wykonują je na ogół przeszkoleni pracownicy użytkownika.

② W pełnym cyklu wykonawczym.

Wtedy należy powołać zespół specjalistów i przeprowadzić cały ciąg czynności związanych z tworzeniem systemu.

Budowa systemu dedykowanego jest uzasadniona, gdy nieopłacalna jest modyfikacja pakietu standardowego lub gdy potrzeby obiektu gospodarczego są wyjątkowo nietypowe.

Wariant ② jest obecnie zdecydowanie częściej stosowany.

- Zalety zakupu systemu powielarnego:
 - a) dostępność pełnej oferty rynkowej produktów informatycznych,
 - b) korzystanie z rozwiązań sprawdzonych w wielu obiektach, zweryfikowanych i aktualnie używanych przez wielu użytkowników (mniej błędów, szybsza reakcja na konieczność modyfikacji, mniejszy koszt koniecznych modyfikacji),

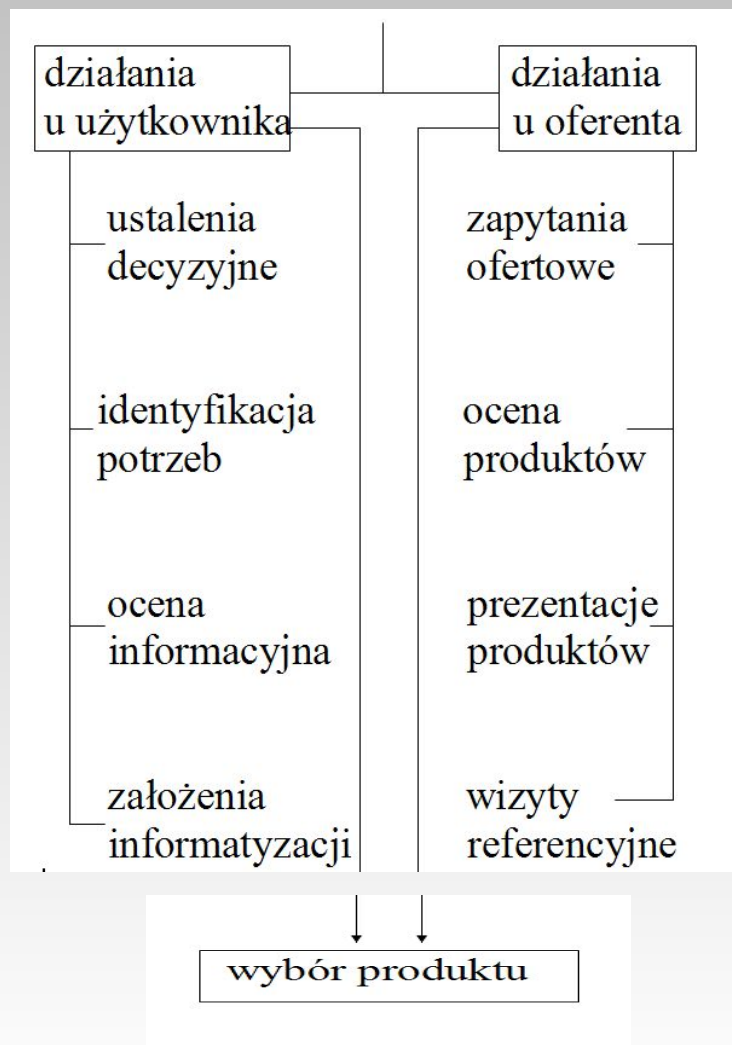
- c) przejmowanie standardów organizacyjnych, informacyjnych i proceduralnych (transfer wiedzy),
- d) możliwość realizacji projektu i wdrożenia w krótszym czasie (łatwym do przewidzenia na podstawie wdrożeń u innych klientów),

- e) niższe koszty pozyskania systemu i prac wdrożeniowych,
- f) większe gwarancje przyszłego rozwoju systemu w pożądanym kierunku,

□ Wady zakupu systemu powielarnego:

- a) nie w pełni i nie zawsze da się dostosować gotowy system do wymagań określonego użytkownika,
- b) nadmierny uniwersalizm rozwiązań może być w praktyce utrudnieniem a nie ułatwieniem konieczność skomplikowanych ustawień parametrów – trudne do uchwycenia zależności, zbędne funkcje zaciemniające obraz systemu i komplikujące cykl pracy).

Procedura zakupu gotowego systemu



Procedura zakupu gotowego systemu

Ustalenia decyzyjne - zaplanowanie sekwencji działań po stronie oferentów i po stronie obiektu gospodarczego. Inicjatorem działań jest obiekt gospodarczy lub prowadząca w jego imieniu przetarg **firma konsultingowa**. Tu jest planowana wizja przebiegu przedsięwzięcia od wstępnej identyfikacji potrzeb do podjęcia decyzji o wyborze. Tu jest określona szczegółowa procedura postępowania (sposób akceptacji poszczególnych etapów, zasady raportowania).

Procedura zakupu gotowego systemu

Identyfikacja potrzeb użytkownika - określenie aktualnych i przyszłych potrzeb użytkownika; przedstawienie podstawowych problemów skłaniających do poszukiwania systemu informatycznego.

Może się odbywać we współpracy z oferentem (oferentami), a może też być dokonana przez firmę konsultingową.

Procedura zakupu gotowego systemu

Ocena informacyjna – bieżącej sytuacji przedsiębiorstwa w zakresie przetwarzania danych , to analiza funkcjonujących w przedsiębiorstwie systemów informatycznych.

Jest na ogół dokonywana przez zewnętrznych specjalistów przy współpracy doświadczonych pracowników użytkownika.

Procedura zakupu gotowego systemu

Na etapie oceny informacyjnej zapada decyzja o klasie kupowanego systemu (duży, zintegrowany system, czy wiele współpracujących ze sobą systemów autonomicznych).

Procedura zakupu gotowego systemu

Założenia informatyzacji – są rezultatem działań przeprowadzonych w poprzednich etapach. *Określa się podstawowe wymagania funkcjonalne, informacyjne i techniczne przyszłego systemu.* Ustala się ogólną koncepcję struktury funkcjonalnej i informacyjnej, określa priorytetowe cechy, które powinien mieć przyszły system oraz płaszczyznę techniczną (klasę komputerów, rodzaj technologii przetwarzania).

Procedura zakupu gotowego systemu

Zapytanie ofertowe – tworzone przez użytkownika i przedstawiane oferentom zawiera *wymagania funkcjonalne* i inne wynikające z założeń informatyzacji. Powinno zawierać *specyfikację elementów podlegających ocenie oraz kryteria oceny* (włącznie z wagami przypisanymi ocenianym elementom).

Procedura zakupu gotowego systemu

Wśród ocenianych elementów, poza kwestiami dotyczącymi bieżącego zakupu i wdrożenia systemu, powinny się koniecznie znaleźć *warunki przyszłej aktualizacji oprogramowania i nadzoru eksploatacyjnego*.

Firmy konsultingowe mają na ogół wypracowaną szczegółową procedurę oceny systemów.

Procedura zakupu gotowego systemu

Ocena produktów proponowanych przez oferentów jest na ogół *wielostopniowa*.

W wyniku selekcji dokonuje się wyboru jednego lub kilku konkurencyjnych produktów. Poza kryteriami sformułowanymi w zapytaniu ofertowym, niezwykle ważnym elementem jest *wiarygodność* oferenta. Na tym etapie istotna jest znajomość sytuacji rynkowej (reprezentatywność grupy oferentów, którzy przystąpili do przetargu, ich dotychczasowa i aktualna pozycja na rynku).

Procedura zakupu gotowego systemu

Prezentacja produktów – następuje po wstępnej selekcji i jest dwuetapowa:

- u użytkownika (poglądowe omówienie systemu – slajdy, Power Point),
- u oferenta (pokaz działania systemu na konkretnych danych – możliwie bliskich tym, które będą występowały u użytkownika); wskazane jest „przejsście” zamkniętego cyklu przetwarzania.

Procedura zakupu gotowego systemu

W pokazach muszą brać udział, ze strony użytkownika, właściwe zespoły kompetentnych pracowników. Jest to szczególnie ważne przy prezentacji powiązań między-systemowych (np. sprzedaż-marketing-księgowość).

Procedura zakupu gotowego systemu

Wizyty referencyjne – służą za weryfikację ocen podjętych w trakcie oceny ofert i prezentacji. Oferent powinien przedstawić listę dotychczasowych użytkowników jego systemu, z których wybiera się odpowiednie (zbliżone profilem działalności, wielkością, rodzajem problemów) przedsiębiorstwa.

Wizyty mają dodatkowo potwierdzić wiarygodność oferenta oraz *skuteczność proponowanych przez niego form współpracy* – głównie na etapie wdrożenia i późniejszych modyfikacji oprogramowania.

Procedura zakupu gotowego systemu

Wyboru produktu dokonuje się nie tylko na podstawie kryteriów merytorycznych.

Istotne są takie elementy komercyjne jak: cena, rabat, warunki dostawy (instalacji), warunki płatności, gwarancje.

Procedura zakupu gotowego systemu

Trafny wybór systemu informatycznego już w pierwszym podejściu ma ogromne znaczenie dla przedsiębiorstwa. Błędne decyzje powodują duże straty (finansowe, czasowe, itd.) zarówno u użytkownika jak i u oferenta.