



METODA

Homologacja systemów informatycznych

czyli jak kupić na rynku to,
czego tam jeszcze nie ma

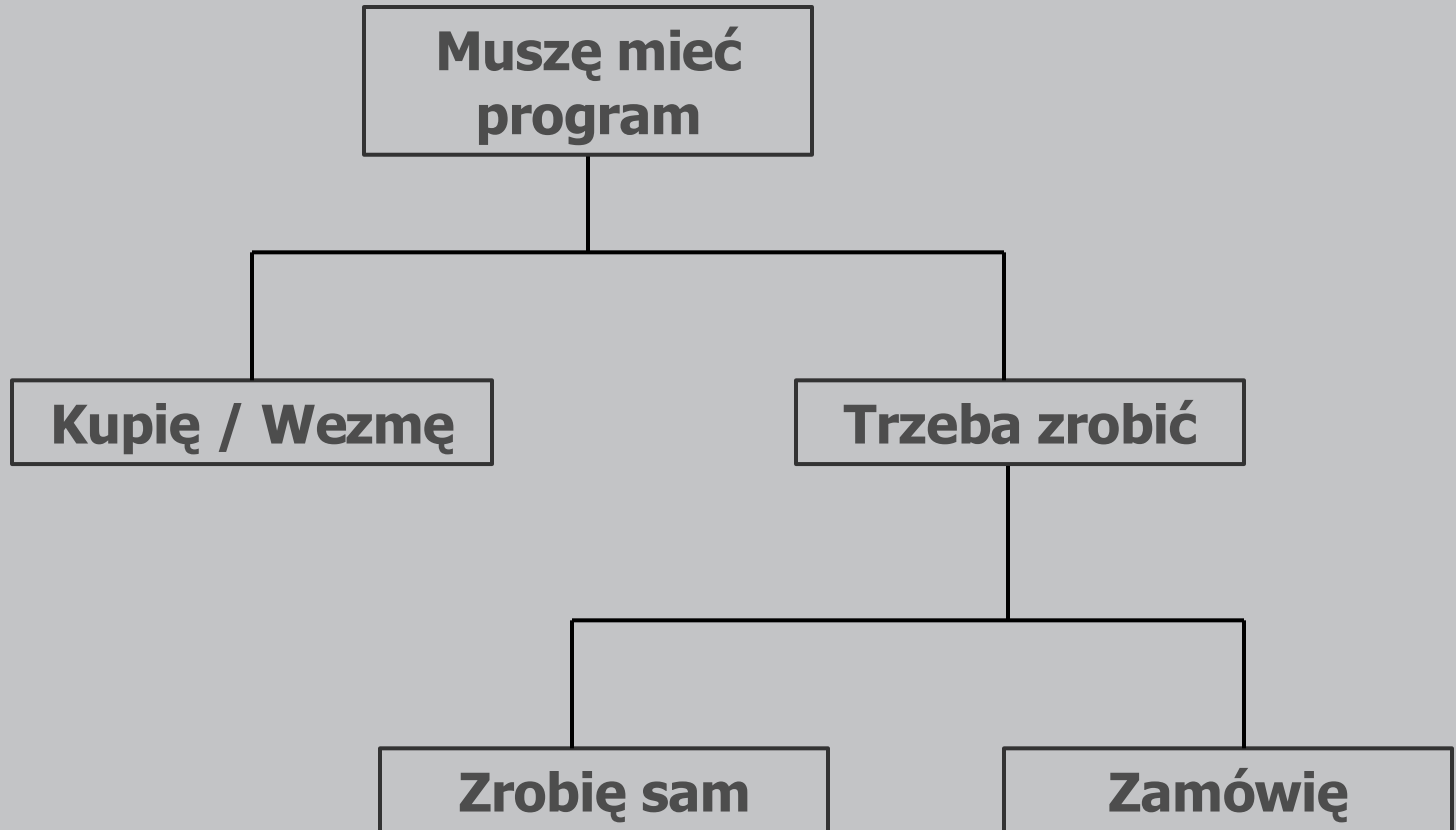
Robert Ganowski

Warszawa, 30 czerwca 2004 r.



```
(  
    $DocumentFunctionCode,  
    $InvoiceNumber  
) = /  
    FAKTURA  
    (KOREKTA\s)?  
    VAT\snr\s*  
    (.*)  
    \s+.*$  
  
/x;
```

Dylemat



- **Nabycie oprogramowania dedykowanego na zasadach rynkowych.**
- **Oprogramowanie dedykowane – program komputerowy, spełniający specyficzne wymagania odbiorcy, którego jeszcze nie ma, ponieważ żaden z producentów, sam z siebie, nie zauważył potrzeby i/lub nie doszedł do wniosku, że zaspokajając tę potrzebę może odnieść korzyść.**
- **Nabyć na zasadach rynkowych – wybrać produkt, spośród wielu ofert producentów walczących o klienta prześcigając się: jakością, szybkością, ceną, łatwością, przyjemnością, sprawnością, sprawiedliwością, prestiżem i ... jeszcze kilkoma innymi cechami, o ile są dla kupującego istotne i cokolwiek miałyby oznaczać.**

Jak to działa?

- Zamawiający opracowuje wymagania homologacyjne i zasady homologacji,
- Zamawiający otwiera rynek,
- Wykonawca pozyskuje wymagania i zasady homologacji,
- Wykonawca analizuje opłacalność inwestycji,
- Wykonawca opracowuje produkt,
- Wykonawca przedkłada produkt do homologacji,
- Zamawiający dokonuje weryfikacji produktu na okoliczność zgodności z wymaganiami homologacyjnymi,
- Zamawiający przyznaje produktowi świadectwo homologacji,
- Wykonawca sprzedaje swój produkt na rynku,
- Użytkownicy dokonują zakupów,
- Użytkownicy wykorzystują zakupione oprogramowanie,

Porównanie

		Wymagania formuluje	Produkcję realizuje	Koszt inwestycji ponosi	Odbiorca dokonuje wyboru	Kreuje rynek
		A	B	C	D	E
Produkt homologowany	1	Z	W	W	P	Z
Produkt powstający w ramach projektu outsourceowanego	2	Z	W	Z	W / M	-
Produkt wytwarzany własnymi siłami	3	Z	Z	Z	M	-
Produkt „z półki”	4	W/Z	W	W	P	W
Produkt powstający na zasadach partnerstwa publiczno-prywatnego	5	Z	W	W / Z	W / M	-

Z – zamawiający, W – wykonawca, P – produkt, M - metodyka

Porównanie

		Wymagania formuluje	Produkcję realizuje	Koszt inwestycji ponosi	Odbiorca dokonuje wyboru	Kreuje rynek
		A	B	C	D	E
Produkt homologowany	1	Z	W	W	P	Z
Produkt powstający w ramach projektu outsourceowanego	2	Z	W	Z	W / M	-
Produkt wytwarzany własnymi siłami	3	Z	Z	Z	M	-
Produkt „z półki”	4	W/Z	W	W	P	W
Produkt powstający na zasadach partnerstwa publiczno-prywatnego	5	Z	W	W / Z	W / M	-

Z – zamawiający, W – wykonawca, P – produkt, M - metodyka

Porównanie

		Wymagania formuluje	Produkcję realizuje	Koszt inwestycji ponosi	Odbiorca dokonuje wyboru	Kreuje rynek
		A	B	C	D	E
Produkt homologowany	1	Z	W	W	P	Z
Produkt powstający w ramach projektu outsourceowanego	2	Z	W	Z	W / M	-
Produkt wytwarzany własnymi siłami	3	Z	Z	Z	M	-
Produkt „z półki”	4	W/Z	W	W	P	W
Produkt powstający na zasadach partnerstwa publiczno-prywatnego	5	Z	W	W / Z	W / M	-

Z – zamawiający, W – wykonawca, P – produkt, M - metodyka

Porównanie

		Wymagania formuluje	Produkcję realizuje	Koszt inwestycji ponosi	Odbiorca dokonuje wyboru	Kreuje rynek
		A	B	C	D	E
Produkt homologowany	1	Z	W	W	P	Z
Produkt powstający w ramach projektu outsourceowanego	2	Z	W	Z	W / M	-
Produkt wytwarzany własnymi siłami	3	Z	Z	Z	M	-
Produkt „z półki”	4	W/Z	W	W	P	W
Produkt powstający na zasadach partnerstwa publiczno-prywatnego	5	Z	W	W / Z	W / M	-

Z – zamawiający, W – wykonawca, P – produkt, M - metodyka

Porównanie

		Wymagania formuluje	Produkcję realizuje	Koszt inwestycji ponosi	Odbiorca dokonuje wyboru	Kreuje rynek
		A	B	C	D	E
Produkt homologowany	1	Z	W	W	P	Z
Produkt powstający w ramach projektu outsourcowanego	2	Z	W	Z	W / M	-
Produkt wytwarzany własnymi siłami	3	Z	Z	Z	M	-
Produkt „z półki”	4	W/Z	W	W	P	W
Produkt powstający na zasadach partnerstwa publiczno-prywatnego	5	Z	W	W / Z	W / M	-

Z – zamawiający, W – wykonawca, P – produkt, M - metodyka

SWOT

- **Wybór wśród produktów,**
- **Jest więcej produktów niż producentów,**
- **Inwestuje dostawca,**
- **Jest szybciej,**
- **Produkty są lepsze,**
- **Jest taniej,**
- **Jawność,**

- Nie do wszystkiego się nadaje,
- Trzeba wykreować rynek,
- Obsługa wielu podmiotów,
- Więcej wymagań,
- Lepsze wymagania,
- Mała liczba doświadczeń,
- Wodospad,

S
W
O
T

- Szansa dla małych,
- Zysk dla wielu,

- Nieumiejętne kreowanie rynku,
- Poświęcanie jakości dla szybkości,
- Zmowy,
- Nie na rękę dużym,

SWOT

- Wybór wśród produktów,
- Jest więcej produktów niż producentów,
- Inwestuje dostawca,
- Jest szybciej,
- Produkty są lepsze,
- Jest taniej,
- Jawność,

- **Nie do wszystkiego się nadaje,**
- **Trzeba wykreować rynek,**
- **Obsługa wielu podmiotów,**
- **Więcej wymagań,**
- **Lepsze wymagania,**
- **Mała liczba doświadczeń,**
- **Wodospad,**

S
W
O
T

- Szansa dla małych,
- Zysk dla wielu,

- Nieumiejętne kreowanie rynku,
- Poświęcanie jakości dla szybkości,
- Zmowy,
- Nie na rękę dużym,

SWOT

- Wybór wśród produktów,
- Jest więcej produktów niż producentów,
- Inwestuje dostawca,
- Jest szybciej,
- Produkty są lepsze,
- Jest taniej,
- Jawność,

- Nie do wszystkiego się nadaje,
- Trzeba wykreować rynek,
- Obsługa wielu podmiotów,
- Więcej wymagań,
- Lepsze wymagania,
- Mała liczba doświadczeń,
- Wodospad,

S
W
O
T

- **Szansa dla małych,**
- **Zysk dla wielu,**

- Nieumiejętne kreowanie rynku,
- Poświęcanie jakości dla szybkości,
- Zmowy,
- Nie na rękę dużym,

SWOT

- Wybór wśród produktów,
- Jest więcej produktów niż producentów,
- Inwestuje dostawca,
- Jest szybciej,
- Produkty są lepsze,
- Jest taniej,
- Jawność,

- Nie do wszystkiego się nadaje,
- Trzeba wykreować rynek,
- Obsługa wielu podmiotów,
- Więcej wymagań,
- Lepsze wymagania,
- Mała liczba doświadczeń,
- Wodospad,

S
W
O
T

- Szansa dla małych,
- Zysk dla wielu,

- **Nieumiejętne kreowanie rynku,**
- **Poświęcanie jakości dla szybkości,**
- **Zmowy,**
- **Nie na rękę dużym,**

Przykłady z życia

- ● **Ministerstwo Pracy i Polityki Społecznej**
- ● **Ministerstwo Pracy, Gospodarki i Polityki Społecznej**
- ● **Ministerstwo Gospodarki i Pracy**
- ● **Ministerstwo Polityki Społecznej**