

توصیه‌های لازم به مدیران در مورد خرید سیستم‌های کامپیوتری

ایرج نوروش



قدم اول

ابتدا باید این بررسی صورت گیرد که آیا اصولاً شرکت به یک سیستم کامپیوتری نیاز دارد یا خیر؟ اگر جواب مثبت است، اکنون باید به این نکات توجه داشت: بررسی اولویت این نیاز در میان نیازهای دیگر، تعیین منافع بالقوه سیستم کامپیوتری، کاربردهای مورد نظر در آن سیستم و برآورد بودجه لازم برای استقرار سیستم کامپیوتری جدید.

اشتباهات:

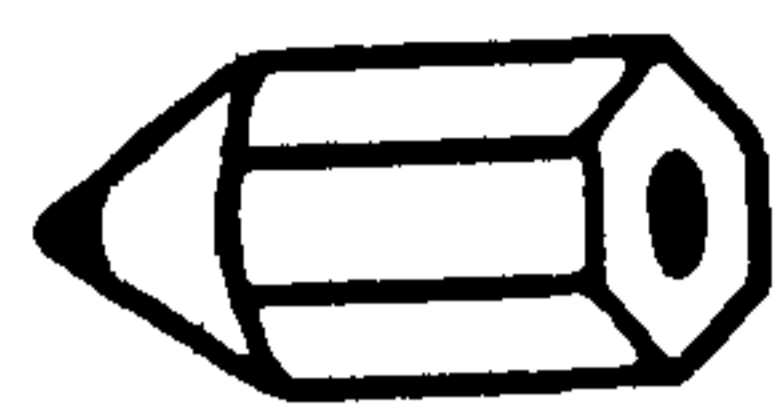
بسیاری از شرکتها خرید کامپیوتر را وسیله‌ای برای کسب شهرت تلقی می‌کنند و فروشندگان نیز در این زمینه نیازهای بی موردی را برای توجیه فروش این وسیله به میان کشیده، در مزایای بی شمار آن، که در بسیاری از شرکتها کاربردی ندارد، مبالغه می‌کنند. شرکت در هنگام خرید متوجه هزینه‌های مخفی و نامرئی آن نیست و مسائلی همانند حفاظت، امنیت و نارضایتی احتمالی کارکنان را در نظر نمی‌گیرد و تصور می‌کند که کامپیوتر تمامی مشکلات را حل خواهد کرد.



پیشرفتهای دانش فنی و نیز فعل و انفعالات نیروهای بازار، قیمت و اندازه مینی کامپیوترها را برای شرکتهای کوچک و بزرگ بسیار مناسب نموده است، حتی بخشی از شرکتهای بزرگ به سیستمهای کامپیوتری کوچک روی آورده‌اند.

حال که ارزش تعیین شده برای کامپیوترها ملموستر و منافع بالقوه آنها واضح تر است، آیا مدیران واحد تجاری در انتخاب و استقرار یک سیستم کامپیوتری از آسایش نسبی برخوردارند؟ پاسخ منفی است، بویژه هنگامی که باید سیستم جدید مورد بحث، با سایر عملیات سیستم موجود در تعامل باشد.

به منظور کمک به مدیرانی که می‌خواهند تصمیماتی در این فرایند پیچیده اتخاذ کنند، و با مطالعات کافی در این زمینه خریدهایی انجام دهند که به جای وابستگی اقتصادی، افزایش کارآیی و ارتقای توان مدیریت کشور را به دنبال داشته باشد، مطالعه مراحل قدم به قدم به شرح زیر و توجه به اشتباهات تجربه شده در هر مرحله، توصیه می‌گردد:

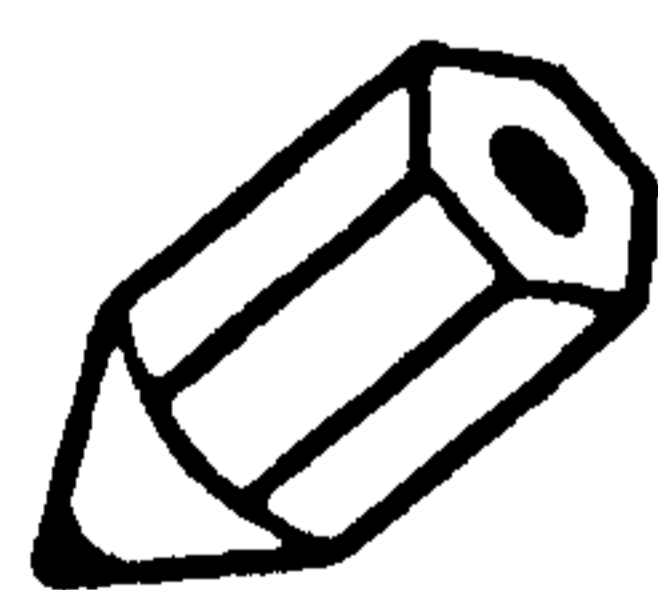


قدم چهارم

در این مرحله باید به ارزیابی نرم افزار و برنامه‌هایی پرداخت که مناسب استقرار سیستم مورد نظر است. باید به برنامه‌های نرم افزار مورد نظر تکیه کرد، چرا که این تاکید، مبنایی برای تعیین شکل و نمای ظاهری سخت افزار مناسبی برای سیستم خواهد بود.

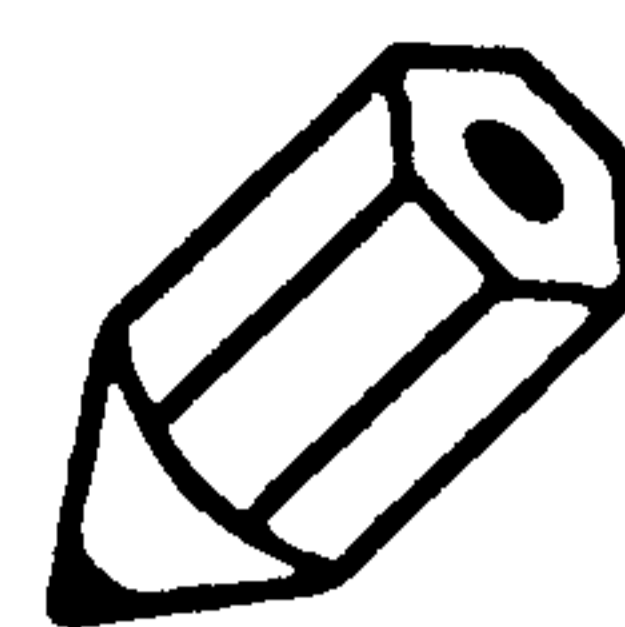
اشتباهات:

در این مرحله تحت تاثیر فروشنده قرار گرفتن و به جای تعیین نرم افزار مناسب، پرداختن به بررسی خصوصیات سخت افزار سیستم، که از قدمهای بعدی است، و همچنین بررسی کردن نرم افزارهایی که امتحان خود را در بازار نداده‌اند، از اشتباهات متداول به شمار می‌رود. از خرید نرم افزارهای جدید که کیفیت آن تایید نشده و نیز خرید از محصولات شرکتی غیر معتبر برای رهایی از مشکلات غیر قابل پیش بینی آن، باید دوری جست. تصور اینکه هر نرم افزاری را می‌توان به آسانی به شکل مورد نظر تغییر داد، خیالی باطل و بیهوده است، زیرا که تغییر برنامه‌های نرم افزار بسیار وقت گیر و دشوار است. علاوه بر این بسیاری از برنامه‌ها به صورتی طراحی شده‌اند که امکان تغییر در آنها وجود ندارد.



قدم پنجم

در این مرحله باید بر اساس نرم افزار انتخاب شده در مرحله قبل، نوع سخت افزار مورد نیاز و اجزای مربوط به آن مورد مطالعه قرار گیرد. اجزای سخت افزار عبارتند از:
واحد پردازش، دستگاههای ورودی مثل درایوها (ریل ها)، و دستگاههای خروجی همانند چاپگرها و پایانه‌های نمایش.

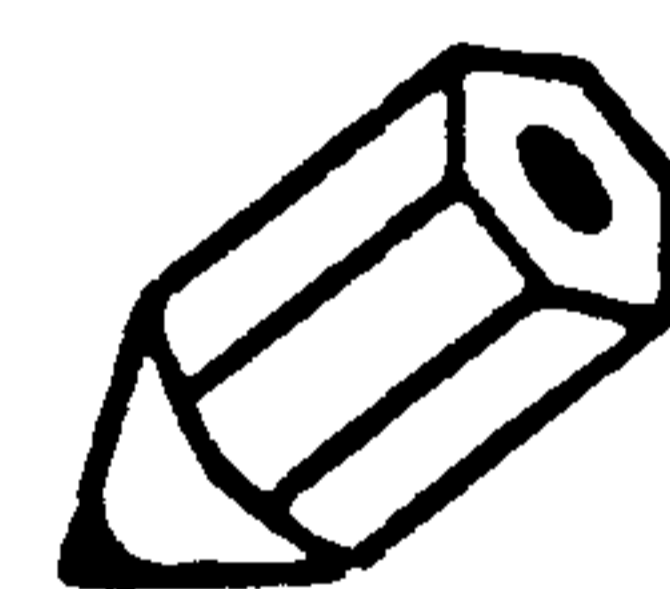


قدم دوم

بررسی و تعیین فهرست مجموعه کارهایی که باید توسط سیستم کامپیوتری مورد نظر انجام پذیرد. این فهرست مبنایی برای تعیین نوع فروشنده، نرم افزار و سخت افزار خواهد بود.

اشتباهات:

از اشتباهات متداول در این بررسی، عدم صرف وقت کافی برای درک عملیات جاری سیستم سازمان و فقط خودکار کردن آن است که مورد نظر قرار می‌گیرد. در نتیجه، خرید وسایل اضافی و زرق و برق دار سیستم، که مورد نیاز نیست، هزینه‌های گزافی را در زمینه خرید و نگهداری سیستم کامپیوتری به شرکت تحمیل خواهد نمود.



قدم سوم

انتخاب فروشنده بالقوه خوبی که بتواند شرکت را در انتخاب یک سیستم کامپیوتری مناسب یاری دهد و در آموزش و نگهداری آن یارویاور شرکت باشد.

اشتباهات:

اعتماد به وعده‌های آتی فروشنده، فریب تخفیفهایی که بتواند، به وسیله آن، سیستم را به هر شکل، بفروشد، اعتماد به تعهدات شفاهی او، توجه به ویژگیهای سخت افزاری که وی به منظور سرپوش گذاردن بر نقائص کلی سیستم مطرح می‌سازد، لازم است از دست آویز قرار دادن شرکت به منظور نمایش سیستم فروشنده به دیگران برای کمک به تبلیغات وی در مقابل تخفیفات و وعده برای سرویسهای مجانی، و بالاخره از عدم تعهد کتبی فروشنده برای خدمات کافی بعد از فروش فروشنده بر حذر ماند.

اشتباهات:

- ۱- برنامه وظایفی که باید اجرا شود.
- ۲- جدول زمانبندی آن.
- ۳- تقدم و تأخر وظایف.
- ۴- برآورد زمان لازم برای هر وظیفه.
- ۵- تعیین شخص مسئول برای هر وظیفه.
- ۶- تولیدات مورد نظر از اجرای سیستم.

اشتباهات:

شتابزدگی در اجرای سیستم، عدم توجه به ارتباط اجزای سیستم، عدم مشارکت مدیریت در حل مشکلاتی که اختیار آن را دارد. عدم برخورد قاطع و بموقع در مورد مشکلات ایجاد شده در طول اجرا، عدم توجه به تدوین روشهای جدید برای سیستم جدید، نبود آموزش لازم برای کار با سیستم جدید معمولاً از اشتباهاتی است که در اجرای سیستم به وقوع می پیوندد.



قدم هشتم

تنظیم و نگهداری سیستم، آخرین گام در فرایند یک سیستم کامپیوتری جدید است. پس از گذراندن مراحل قبلی روشهایی به شرح زیر برای این مرحله باید تدوین گردد:

- ۱- ایجاد و استقرار یک مکانیسم برای معرفی مشکلات سیستم.
- ۲- ایجاد و استقرار برنامه های پشتیبانی سیستم.
- ۳- به روز در آوردن مدارک به طور مستمر.
- ۴- مقایسه عملکرد سیستم با برنامه ها و اهداف از پیش تعیین شده.
- ۵- تجدید نظر سالانه در پردازش داده ها به منظور بهبود سیستم.
- ۶- گسترش مداوم دستورالعملهای نگهداری و سرویس سخت افزار.

اشتباهات:

آموزش یک نفر برای کاراندازی سیستم اشتباه است و باید چند نفر، با وجود هزینه های لازم، آموزش و تعلیم داده شوند. همچنین باید به تدریج که تغییرات سیستم جدید پیاده می شود، مدارک سیستم قبلی را برای کار با سیستم جدید تغییر داد.



از اشتباهات معمول در این مرحله این است که دستگاههای سخت افزار با تواناییهای محدود و بدون توجه به گسترش آتی خریداری گردد، در نتیجه هنگام گسترش نیازها، سخت افزارها کند و نهایتاً موجب توقف جریان کار سیستم خواهد شد. نباید از خدمات پشتیبانی شرکتهای فروشنده غافل شد و این یکی از نکات مهمی است که باید در خرید کامپیوتر در نظر گرفت.



قدم نهم

در این مرحله که نوع نرم افزار انتخاب و سخت افزار مناسب، برای آن در نظر گرفته شده است، باید از شرکتهای مختلف فروشنده، درباره سیستم پیشنهادی آنان، که جوابگوی این انتخاب باشد، پیشنهادهایی را استعلام کرد تا بهترین گزینه (آلترناتیو) از میان آنان انتخاب شود. پس از جمع آوری پیشنهادهای با توجه به نکاتی نظیر:

هر گزینه تا چه حد می تواند جوابگوی سیستم باشد، چه پشتیبانیایی از سوی پیشنهاد دهنده (فروشنده) برای خدمات پس از فروش در اختیار خواهد گرفت، ظرفیت و انعطاف پذیری سیستم چقدر است، ضمانتهای اجرایی فروشنده در پیشنهادهای او تا چه اندازه است، هزینه ها و نحوه تامین مالی سرمایه مورد نیاز هر گزینه چگونه است، مورد بررسی قرار خواهند گرفت.

اشتباهات:

عدم توجه به چارچوب پیشنهادهای ضعیف، عدم توجه به کفایت سیستم پیشنهادی از اشتباهات معمول است. قبل از عقد قرارداد، باید با استفاده کنندگان مشابه سیستم مورد نظر، به طریقی تماس برقرار نمود و پس از کسب اطلاعات لازم نظر خود را در قرارداد گنجانید. لازم است از عقد قراردادهای از پیش تدوین شده و چاپی، که معمولاً فقط منافع فروشنده در آن تامین می گردد، خودداری شود.



قدم دهم

این مرحله، مرحله اجرا و پیاده کردن سیستم است، این مرحله ایست، وقت گیر و باید با یک برنامه قدم به قدم، به طریقی که تمام مشکلات و مسائل را بتواند حذف کند و یا کاهش دهد، همراه باشد.