

nr 27/2001

TYGODNIK RYNKU INFORMATYKI I TELEKOMUNIKACJI

# TELEINFO



www.teleinfo.com.pl

issn 1425-4999 indeks 333697

cena netto 6,08 zł, cena brutto 6,50 zł

2 lipca 2001

wdrożenia  
i rozwiązania

### NA UŻYTEK PORTALU

SUN, IBM, Oracle, BEA Systems, Novell i Cisco – sprzęt lub oprogramowanie głównie tych firm wykorzystywane są dla potrzeb powstającego portalu gazeta.pl, który ma być połączeniem serwisu horyzontalnego z ofertą lokalnych portali i kanałów tematycznych. Czytaj – str. 17

technologie  
i produkty

### WYDAJNE I SZYBKIE

Skanery produkcyjne wyróżnia niewielka rozdzielczość (np. 200 dpi), praca niemal wyłącznie w trybie monochromatycznym i precyzja budowy mechanicznej związana z dużą wydajnością (do ok. 200 str./min). Czytaj – str. 20

e-gospodarka

### KRES MITU NOWEJ EKONOMII

Anna Sieńko, prezes zarządu Xtrade, uważa, że e-biznes wcześniej czy później pojawi się w każdym szanującym się przedsiębiorstwie, a najwięcej zyskają te, które zaczną jako pierwsze. Czytaj – str. 27



© Andrzej Smolński

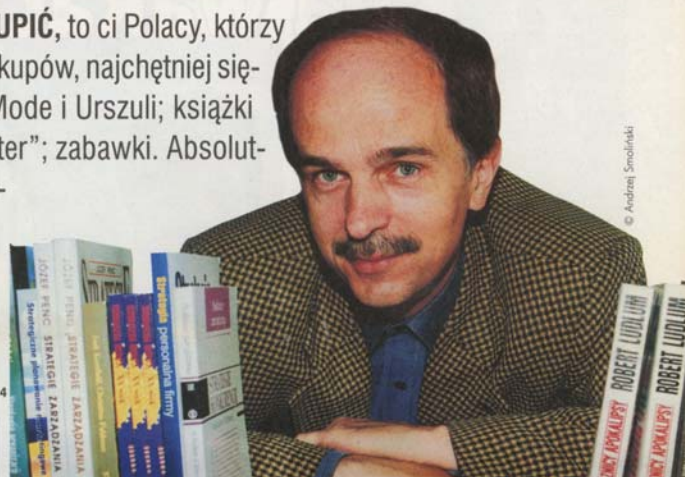
## Wielki przetarg TP SA

Jeszcze w bm. TP SA powinna rozstrzygnąć przetarg na systemy CRM i bilingowy. Wartość obu kontraktów porównywalna jest z realizowanym przez Prokom superkontraktem dla ZUS, którego początkowa wartość wynosiła 700 mln zł. Wśród firm, które TP SA zaprosiła do przetargu, są: Alcatel, ComArch, ComputerLand, HP, IBM, Lucent Technologies, Prokom, Spin i Wasko. Czytaj – str. 4

## Do sieci po książki i... staniki

CHOĆ ZA 1 USD MOŻNA NIEWIELE KUPIĆ, to ci Polacy, którzy podwyższają średnią internetowych zakupów, najchętniej sięgają po: płyty Arki Noego, Depeche Mode i Urszuli; książki „Dzienniki Bridget Jones” i „Harry Potter”; zabawki. Absolutnym hitem jednego z wirtualnych sklepów są biustonosze Wonderbra. A ponieważ w e-sklepach na razie nie ma tłoku, do ich obsługi nie są konieczne duże inwestycje.

O internetowym handlu w Polsce czytaj – str. 11-14



© Andrzej Smolński

TELEINFO on-line

Wetrzymać kontrole



Archiwum

■ JACEK KURAŚ

# Kup pan komputer!

**W** czasach realnego socjalizmu jedyną w ojczyźnie naszej dziedziną, w której panowały względnie zdrowe zasady konkurencji i kreowania cen, był rynek owocowo-warzywny. Liberalizacja niektórych ustaw z końcem lat 80. i związany z tym prywatny import sprzętu komputerowego stworzyły podwaliny pod kolejną, obok handlu marchewką i pietruszką, w miarę normalną dziedzinę naszego życia gospodarczego. Dziś tysiące firm zajmują się sprzedażą sprzętu komputerowego. W większych miastach kupujący może przebierać w ofertach jak w ulęgalkach. Jednym słowem – żyć nie umierać. Czy faktycznie jest tak wspaniale? Gdyby wierzyć kolorowym rekla-

mom w gazetach i na stronach internetowych firm, to należałoby odpowiedzieć tak. Praktyka i doświadczenie nie pozwalają mi jednak być takim optymistą. Z żalem muszę stwierdzić, że rynek sprzętu komputerowego w obecnym kształcie daleko odbiega od ideału. Zakup sprzętu zarówno przez firmy, jak i osoby prywatne może być obecnie kłopotliwy.

Ustawa o zamówieniach publicznych obliguje wszystkie instytucje do postępowania według ściśle określonego scenariusza. Przy większych transakcjach należy przeprowadzić przetarg. Niewielki zakup – nawet pojedynczego komputera – wymaga wysłania do co najmniej czterech firm pytania o cenę. W konfiguracji kompu-

tera należy bardzo precyzyjnie wyspecyfikować poszczególne podzespoły, albowiem w tym przypadku musimy wybrać najtańszą ofertę. Instytucje realizujące bardzo często niewielkie zakupy, z czasem mają coraz większe kłopoty, ponieważ firmy sprzedające sprzęt nie odpowiadają na pytania o cenę. Powodem takich sytuacji bywa zazwyczaj fakt, że sprzedawcy są zniechęceni brakiem zakupów mimo wielokrotnych odpowiedzi na pytania o ceny. Nierzadko dochodzi do sytuacji, w których trzeba wielokrotnie telefonicznie monitorować sprzedawców, aby odpowiedzieli na faks lub list wysłany pocztą elektroniczną. Sprzedawcy komputerów coraz częściej myślą o swojej wygodzie, a nie

o kliencie. Plombowanie obudów komputerów jest coraz częściej stosowaną praktyką. W ten sposób każda rozbudowa sprzętu w okresie gwarancyjnym wymaga bezpośredniego kontaktu z firmą, w której kupiliśmy komputer.

Innym zagadnieniem jest wybór konfiguracji sprzętu przez przyszłych użytkowników. Bardzo często komputery stojące na biurkach pełnią wyłącznie rolę prestiżowe i dlatego ich właściciele chcą, aby miały one jak największe dyski, monstrualne pamięci operacyjne i wyposażone były w pełne spektrum urządzeń peryferyjnych. To nic, że większość tych urządzeń nie będzie wykorzystywana. Najważniejszy jest fakt, że potęga komputera podnosi prestiż jego

właściciela. Nieraz widywałem komputery o dużych mocach obliczeniowych wykorzystywane praktycznie tylko jako maszyny do pisania tekstów. Do rzadkości należą sytuacje, w których użytkownik nowo kupowanego komputera przygotowuje się do tego rzetelnie, określając precyzyjnie cele, do jakich będzie wykorzystany ów sprzęt. Często jedynym kryterium jest kwota, którą otrzymano na zakup komputera.

Coraz częściej słyszymy o kłopotach finansowych szkół, uczelni i zakładów pracy. Być może warto byłoby więc przeprowadzić dokładną analizę wykorzystania posiadanego sprzętu, a kupując nowe komputery rzetelnie oszacować potrzeby. □