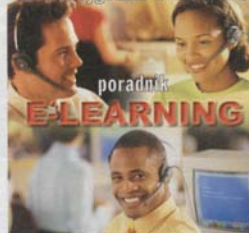


nr 20/2002 TYGODNIK RYNKU INFORMATYKI I TELEKOMUNIKACJI

# TELEINFO

Za dwa tygodnie w TELEINFO



www.teleinfo.com.pl

issn 1425-4999 indeks 333697

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

13 maja 2002

wdrożenia  
i rozwiązania

## TIVOLI 2002: MNIEJ PRODUKTÓW, ALE DLA WSZYSTKICH

IBM wprowadził na rynek Tivoli 2002, najnowszą wersję pakietu do zarządzania infrastrukturą IT. Do największych jego zalet można zaliczyć jasną wizję zarządzania procesami biznesowymi, możliwość przewidywania i unikania problemów oraz automatyzację procesów w złożonym środowisku.

Czytaj – str. 15

technologie  
i produkty

## POD OSŁONĄ KODU

Wydaje się, że nadchodzi czas nieograniczonej przestrzeni kwantowej kryptografii – twierdzi amerykański naukowiec Richard Hughes z nadzieją, że nowe zabezpieczenie będzie można szybko przystosować do bezprzewodowych linii komunikacyjnych.

Czytaj – str. 19

e-gospodarka

## ZDALNA PRACA POZA KODEKSEM

W obecnych uregulowaniach prawnych telepraca mogą świadczyć faktycznie jedynie osoby samodzielnie prowadzące działalność gospodarczą. Rząd zamierza ograniczyć tę możliwość.

Czytaj – str. 27

## BRE Bank wyzbywa się Optimusa

**Pozbycie się połowy pakietu akcji Optimusa przez BRE Bank (łącznie 9 proc.) zeszło się w czasie ze spadkiem ceny akcji nowosądeckiej firmy do historycznego minimum – poniżej 7 zł.**

BRE Bank nabywając duży pakiet akcji Optimusa zobowiązał się do objęcia w przyszłości dodatkowych 2,5 mln jej akcji po 10 zł za sztukę, co stanowi 26 proc. udziałów i jest warte 25 mln zł. Gdyby BRE nie sprzedał części posiadanych akcji Optimusa i dodatkowo musiał kupić kolejny pakiet walorów, dysponowałby w sumie 40-procentowym udziałem w spółce, której wyniki sprzedaży za I kwartał br. pozostawiają

wiele do życzenia (sprzedaż komputerów spadła z 15 tys. w I kwartale 2001 r. do 10 tys. w analogicznym okresie br.). A na taki bieg wydarzeń Wojciech Kostrzewa, prezes BRE Banku, nie ma ochoty.

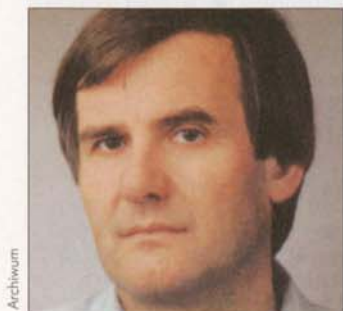
*– BRE Bank będzie nadal ograniczał swój udział w Optimusie, trudno jest w tej chwili ocenić, do jakiego poziomu. Sprzedaż tych akcji jest związana z wyrokiem izby skarbowej, nakazującej spłacić 18 mln zł zaległego podatku, i wynikami nowosądeckiej spółki za I kwartał br., które najprawdopodobniej nie będą najlepsze – powiedział Włodzimierz Giller, analityk z Erste Securities.*

BAS

Szczegóły – str. 9

# Czy Alltel zdobędzie kontrakt na 100 mln USD?





Archiwum

■ JACEK KURAŚ

## Granice absurdu

**S**przęt komputerowy i oprogramowanie dla uczelni kupuję od kilkunastu lat. Z roku na rok zakupy są coraz cięższe. Od chwili wprowadzenia w życie ustawy o zamówieniach publicznych, procedura realizacji zamówienia biurokratyzuje się z każdym rokiem w zastraszającym tempie. Akto- wi temu podporządkowane jest praktycznie wydanie każdej złotówki. Dokumentacja związana z kupnem nawet zwykłego dysku do komputera generuje pokaźną stertę papierów. Potencjalny kontrahent, oprócz właściwej oferty, musi jeszcze przedstawić plik dokumentów potwierdzających jego wiarygodność i niekaralność, aczkol-

wiek znam przypadki, w których nawet najlepsze dokumenty nie zabezpieczyły kupującego przed nieuczciwym dostawcą. Zazwyczaj musimy kupować u tego, kto oferuje najniższą cenę, a nie w firmie, która ma opinię najsolidniejszej. Oprócz stosu dokumentów wyprodukowanego w ramach przeprowadzania zakupu, rosną dodatkowo sterty związane z ewidencją zakupionego sprzętu.

W ubiegłym roku nabyliśmy dla instytutu nową pracownię. Na wystawionych do zakupionego sprzętu dublowanych wielokrotnie kartach środka trwałego kolega złożył przeszło 500 podpisów. Przy rozliczaniu grantu część owej góry papierów trzeba będzie skopiować

i wysłać do KBN. W naszym kraju, w erze komputerów, rosną hałdy makulatury, a lasy idą pod topór. Czy nie można utrwalić danych na CD lub nośnikach magnetycznych? Otóż nie. Rodzimi biurokraci honorują wyłącznie sprawozdawczość papierową. Im większa sterta tzw. dokumentów, tym większy prestiż danej sprawy. Pokazując migawki z poważnych procesów sądowych, TV zazwyczaj demonstruje imponujące góry teczek zawierających akta sprawy. Mały krążek z równoważną ilością informacji wyglądałby zbyt skromnie.

Akceptacja przez księgowego faktury wystawionej automatycznie przez system komputerowy często graniczy

z cudem. Fakt, że dokument elektroniczny nie ma tradycyjnych pieczęci i podpisów, automatycznie dyskredytuje go w oczach tradycjonalistów.

W ostatnich dniach rozpocząłem realizację zakupu większej liczby licencji pewnego popularnego programu shareware'owego. Zamówienie można było złożyć za pomocą Internetu. Istniały trzy sposoby płatności. Dwa z nich polegały na przedpłacie wykonanej na podstawie faktury proforma (wystawionej automatycznie przez system lub tradycyjnej dostarczonej listem). Po otrzymaniu przelewu kontrahent dostarcza klucze licencyjne i właściwą fakturę. Kupując trzecią metodą (najkosztowniejszą dla nabywcy),

otrzymujemy klucze licencyjne razem ze zwykłą fakturą. Pierwsza rozmowa z kwestorem w sprawie zakupu zakończyła się moją sromotną porażką. Argumenty, iż zakupując licencje pierwszą metodą zapłacimy prawie 9 proc. mniej niż przy zakupie drugą metodą, a zyskamy ponad 23 proc. w porównaniu z zakupem klasycznym, nie były wystarczające. Wiem, że gdybym wysłał zapytanie ofertowe do czterech firm i otrzymałbym przynajmniej dwie odpowiedzi (niewątpliwie mniej korzystne), miałbym z głowy kłopoty. Jak widać, postępowanie zgodne z ustawą o zamówieniach publicznych nie zawsze ma na celu zaoszczędzenie naszych pieniędzy. □