

JBA System 21

System 21 firmy JBA jest kolejnym opisywanym przez nas rozwiązaniem, które tworzy kompletną infrastrukturę usług informacyjnych przedsiębiorstwa.

S

ystem ten składa się z czterech wzajemnie powiązanych, współpracujących ze sobą części funkcjonalnych, przeznaczonych do obsługi: finansów, logistyki, produkcji, sprzedaży oraz zaopatrzenia, i pozwala na wprowadzenie jednolitych standardów informacji zarządczej w całej organizacji gospodarczej, co daje m.in. możliwość porównywania efektów pracy wszystkich jednostek (tzn. biur, filii, przedstawicielstw, samodzielnych firm), które wchodzi w jej skład, a także marek i linii produktów, centrów zysku, wykorzystania budżetów itp. System ten jest dostępny w kilkunastu językach, w tym również w języku polskim.

Część finansowa

- JBA System 21 w części przeznaczonej do obsługi finansów przedsiębiorstwa został wyposażony w dosyć rozbudowane mechanizmy ewidencyjne i analityczne.
- Jej podstawowym modułem jest Rejestr Główny, którego zadaniem jest rejestrowanie i utrzymywanie wszystkich danych finansowych dotyczących przedsiębiorstwa oraz dostarczanie odpowiednich informacji zbiorczych na ich temat. Moduł ten umożliwia obsługę skomplikowanych struktur wielozakładowych, posiada możliwość definiowania przez użytkownika zakresu, struktury i długości kodów kont, potrafi obsługiwać tzw. konta pozabilansowe oraz z łatwością radzi sobie z obsługą transakcji wielowalutowych, które mogą być w nim księgowane bądź bezpośrednio, bądź też za pośrednictwem innych modułów czy aplikacji. (Ta część systemu obsługuje ponadto budżetowanie, obejmujące: automatyczny rozdział budżetu rocznego na poszczególne okresy rozliczeniowe z możliwością wykorzystania danych o obrotach i saldach oraz symulacji „co, jeśli?”). Ciekawe też, że dla potrzeb omawianego modułu budżety mogą być opracowywane także poprzez aplikacje zewnętrzne, takie jak np. arkusze kalkulacyjne.

- Kolejny moduł służący do obsługi finansów – rejestr sprzedaży – nosi nazwę Należności i umożliwia zarządzanie poprzez prowadzenie rejestru odbiorców i danych o wystawionych dokumentach sprzedaży oraz związanych z nimi płatnościach. Moduł ten wyposażony jest w specjalizowane narzędzia, ułatwiające kontrolę rozliczeń z odbiorcami, takie jak np. ocena odbiorców, która obejmuje m.in. średnią ważoną opóźnienia płatności dla odbiorcy, równowagę długu jako wielokrotności średniej dziennej sprzedaży, umowne terminy płatności itd. Użytkownik może tu także definiować własne zasady analizy trendów i klasyfikacji dłużników.

Jego odpowiednikiem obsługującym rejestr zakupów jest moduł o nazwie Zobowiązania, który umożliwia zarządzanie zobowiązaniami przedsiębiorstwa wynikającymi z zakupu towarów i usług, poprzez prowadzenie

rejestru dostawców i utrzymywanie w nim danych o fakturach i notach kredytowych oraz związanych z nimi wypłatach. Uzupełnieniem tych części systemu są: Rejestr Kasowy, stanowiący centralny punkt informacji o przepływie środków pieniężnych przedsiębiorstwa, który wraz z Należnościami i Zobowiązaniami umożliwia sprawne zarządzanie i całościowe wielowalutowe przetwarzanie informacji, oraz moduł o nazwie Środki Trwałe, który utrzymuje rejestry środków trwałych dla danego zakładu, oblicza wielkości odpisów amortyzacyjnych, rat i odsetek leasingowych oraz księguje je na odpowiednie konta Rejestru Głównego. Za analizy finansowe odpowiada zaś moduł JBA Visualise, który jest aplikacją umożliwiającą bieżący dostęp do bazy danych pakietu i prowadzenie na tej podstawie wielowymiarowych, dogłębnych analiz – m. in. porównywanie rzeczywistej i projektowanej wydajności firmy, analizowanie kosztów, porównanie wyników poszczególnych działów, mierzenie efektywności działania oraz natychmiastową analizę zmian zachodzących w stanie przedsiębiorstwa, co w pewnych przypadkach ułatwia wcześniejsze wychwycenie nowych możliwości oraz zagrożeń dla przyszłości firmy.

Moduły Dystrybucyjne

Moduły odpowiedzialne za dystrybucję są w pełni zintegrowane z pozostałymi modułami systemu i obejmują swym zakresem funkcjonalnym całokształt czynności związanych z obsługą zamówień klientów. Ich cechy charakterystyczne to: automatyczna wycena zamówień, która obejmuje wiele niezależnych list cen i upustów (ponad 1000 pozycji każda), możliwość stosowania wyceny według daty zamówienia lub daty dostawy oraz możliwość stosowania przez firmę elastycznej struktury upustów według ilości lub wartości zamówienia, w odniesieniu do poszczególnych towarów, grup towarów lub całego zamówienia. Moduły te obsługują m.in. upusty zbiorowe dla grup towarów, zaś struktury cen można w nich zdefiniować dla dowolnej kombinacji następujących elementów: Grupa Klientów, Grupa Pozycji, Klient i Pozycja.

Nie koniec na tym – w module obsługującym tzw. sprzedaż zaawansowaną można wprowadzić np. informację o dokonanych rezerwacjach na dany towar, która dotyczy zamówień do zrealizowania w przyszłości. Odnajdujemy wśród nich także program obsługujący sprzedaż telefoniczną, program Konfigurator, zaprojektowany dla potrzeb firm, które konfigurują swoje produkty zgodnie z wymaganiami klientów oraz moduł o nazwie Harmonogramowanie Sprzedaży, który dba o terminową, ilościową i wartościową optymalizację realizacji dostaw.

Uzupełnieniem tych modułów są programy Analiza Sprzedaży, która obsługuje kompleksową bazę danych obejmującą informację o wszystkich aspektach sprzedaży i oferuje natychmiastowy dostęp do zdefiniowanych przez użytkownika przekrojów informacji, niezbędnych do podejmowania decyzji w działalności handlowej i marketingowej oraz program służący do obsługi zwrotów i reklamacji. W Systemie 21 jest także specjalny moduł o nazwie Handel Światowy – program dostosowany do wymagań prawa handlowego Unii Europejskiej, który spełnia wymagania EuroVAT ▶

- oraz tworzy sprawozdania ESL i Intrastat. Moduł ten, podobnie jak inne części pakietu, w pełni zintegrowano z innymi podsystemami, co pomaga uniknąć dublowania sprawozdań.

Gospodarka materiałowa

Moduł Gospodarka Materiałowa pomaga planować zapasy na podstawie przechowywanych w nim danych z poprzednich okresów, albo też – wykorzystując informacje z modułów, o których za chwilę. W module tym możliwa jest obsługa wielu magazynów i składów handlowych, stosowanie różnych jednostek miar dla zakupów, składowania i wydawania, rejestracja i śledzenie poszczególnych partii, serii lub numerów fabrycznych w trakcie dokonywania różnych typów transakcji magazynowych oraz definiowanie różnych formuł obliczania średniego zużycia materiału dla uwzględnienia sezonowych, stałych i innych wzorów jego zużycia. Jego uzupełnieniem jest moduł Obsługa Lokalizacji, który stanowi podstawowe narzędzie w zarządzaniu systemem magazynowania. Za jego pomocą wszelkie działania mogą być zapisywane i monitorowane w trakcie grupowania towarów i ich rozmieszczania, co zapewnia duży zakres środków do oceny działania.

Z modułami obsługującymi gospodarkę materiałową bezpośrednio zintegrowane są: moduł Obsługa Zakupów, który kompleksowo obsługuje i kontroluje zamówienia zakupów, przyjęcia dostaw i faktury w organizacjach produkcyjnych i logistycznych oraz utrzymuje bazę danych dotyczącą dostawców, która pomaga w wyborze źródeł zaopatrzenia oraz kontroli ich jakości, a także moduł Prognozowanie Popytu, przewidujący wielkość popytu w oparciu o dane z poprzednich okresów przy użyciu technik modelowania symulacyjnego, Planowanie Potrzeb Dystrybucyjnych, w którym zaopatrzenie porównane zostaje z prognozowanym i rzeczywistym zapotrzebowaniem, oraz Harmonogramowanie Zakupów, zaprojektowane z myślą o eliminowaniu oraz ograniczaniu czynności nie przyczyniających się do tworzenia wartości dodanej w firmie użytkownika. (Podczas korzystania z tego modułu możliwe jest oddzielenie procesu zakupów od procesu planowania, co oznacza, że kupujący mogą znaleźć lepsze źródła zaopatrzenia i negocjować korzystniejsze warunki i ceny, zaś dostawcy otrzymują bardziej przejrzystą perspektywę co do przyszłych potrzeb klientów).

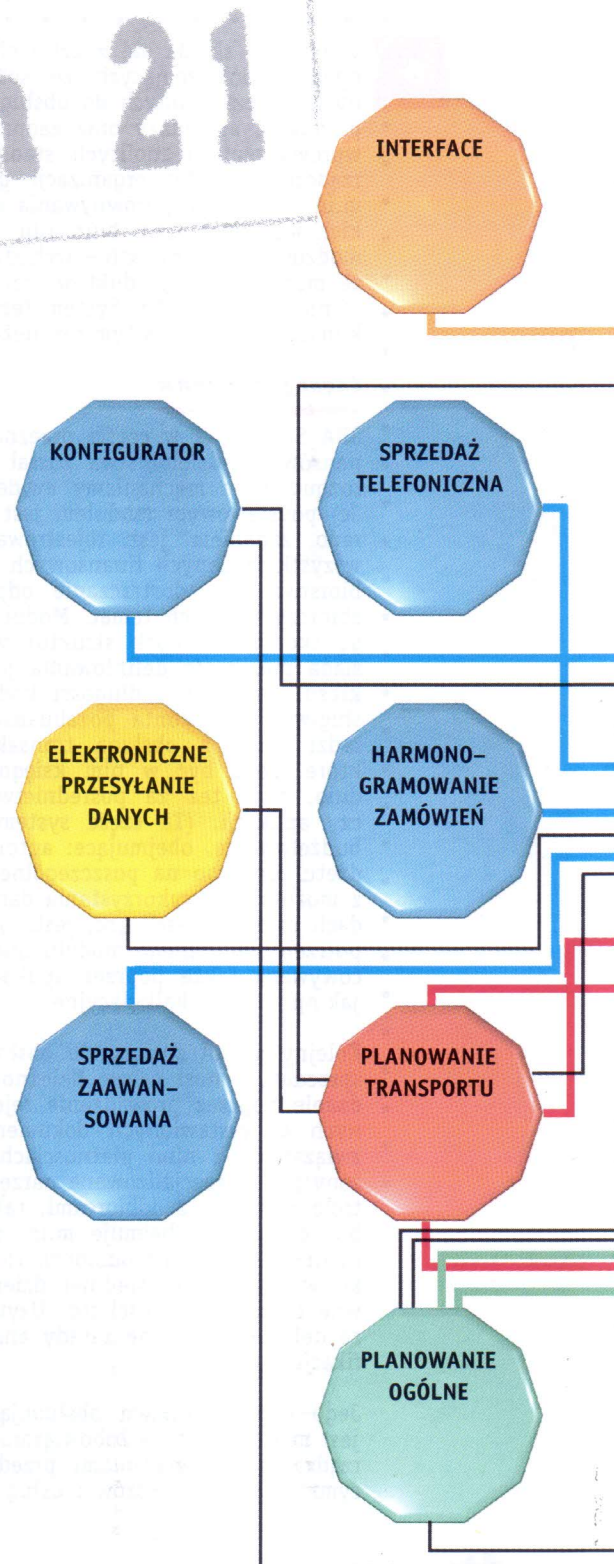
Moduły produkcyjne

Na początek – uwaga: System 21 to oprogramowanie, które jest przeznaczone do obsługi mieszanych (hybrydowych) metod produkcji o charakterze ciągłym bądź dyskretnym. Jego trzon stanowi moduł o nazwie Zarządzanie Bazą Danych Produkcyjnych, w którym przechowywane są informacje przeznaczone dla pozostałych modułów związanych z produkcją, a więc dane o materiałach, półproduktach, produktach, metodach wytwarzania, stanowiskach roboczych, zasobach, operacjach i narzędziach. Moduł ten jest zintegrowany z innymi modułami Systemu 21, związanymi z podsystemami Produkcja i Logistyka, i potrafi obsługiwać struktury wielozakładowe.

W Systemie 21 plany produkcji i zakupów tworzy się i modyfikuje w module Planowanie Ogólne. Można tu utrzymywać jednocześnie wiele planów, np. dla każdego z zakładów z osobna oraz uwzględniać zapotrzebowania niezależne, tzn. pochodzące z modułów Obsługa Sprzedaży lub Prognozowanie Popytu, jak również te, które są wprowadzane ręcznie. Plany tworzone przez moduł są następnie rozwijane w plany szczegółowe (program ten potrafi zadbać o właściwy poziom zapasów bezpieczeństwa), a efekt jego pracy może być przedstawiany wartościowo, według standardowego

zestawu kosztów, a także według zestawów dowolnie definiowanych przez użytkownika. Za jego rozwinięcie odpowiada natomiast moduł Planowanie Potrzeb Materiałowych, który generuje szczegółowy plan materiałowy, uwzględniający każdy element przychodów i rozchodów.

Kolejnym uszczegółowieniem procesu produkcyjnego zajmuje się moduł Wspomaganie Produkcji, będący wszechstronnym narzędziem do zarządzania stanowiskami roboczymi, strumieniem zadań dla nich oraz zapasami w toku produkcji. (Aplikacja ta udostępnia narzędzia do obsługi zadań, prezentacji informacji i raportów, pozwalających kierownikowi produkcji na zachowanie kontroli nad realizacją planu). Całość zaś uzupełnia moduł Planowanie Zdolności Produkcyj-

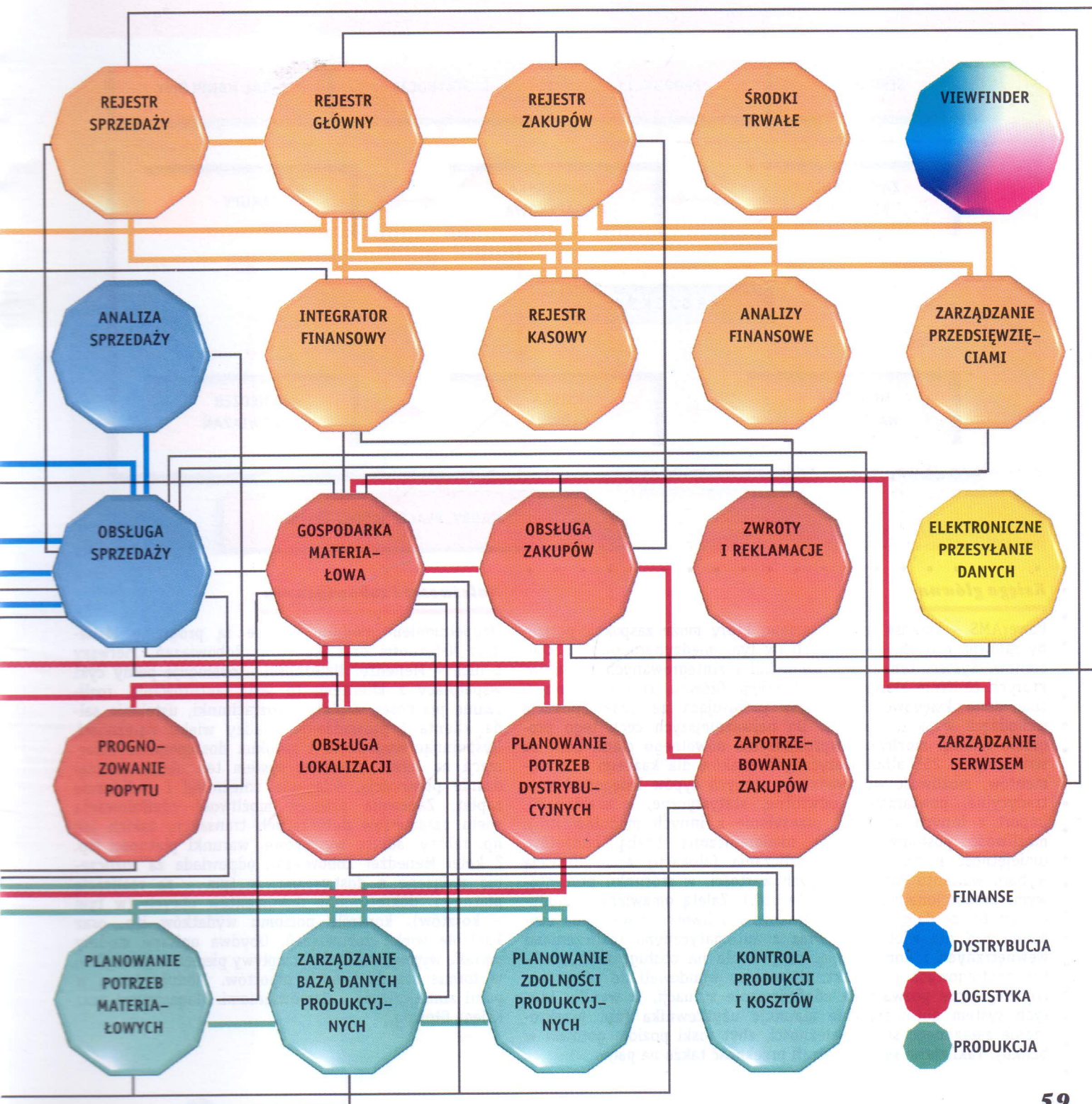


nych, który oblicza i pokazuje obciążenie pracą dla każdego stanowiska pracy w podziale na okresy. Program ten uwzględnia stan robót w toku i zlecenia sugerowane przez moduły Planowanie Ogólne i Planowanie Potrzeb Materiałowych. W efekcie więc uzyskuje się z niego informację umiejscawiającą największe obciążenia, co z kolei pozwala skorygować plan lub zdolności produkcyjne tak, aby uzyskać zbilansowane obciążenie. W ten sposób zamyka się oferowany przez System 21 model sterowania produkcją standardu MRP II.

Inne udogodnienia

Ciekawym dodatkiem do Systemu 21 jest aplikacja Zintegrowany Faks, która pozwala na połączenie (na poziomie dokumentów) poszczególnych aplikacji tego

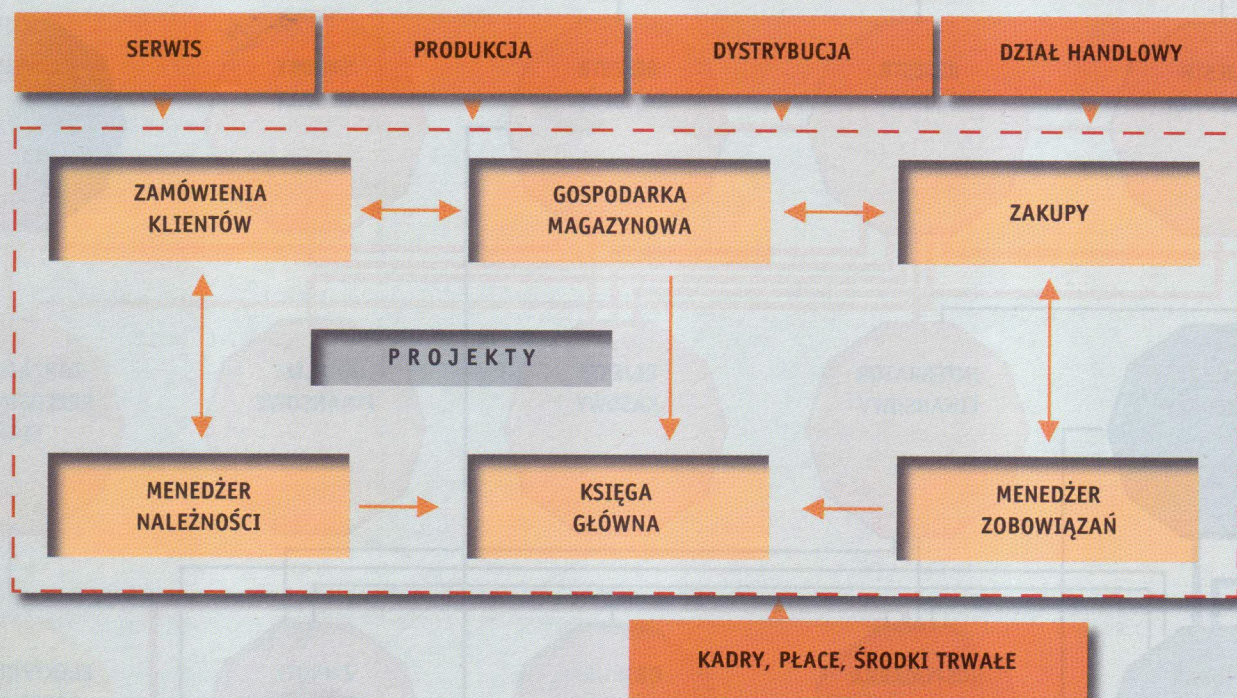
systemu w jedną całość. W systemie tym mamy też możliwość implementacji standardu EDI (Elektronicznej Wymiany Dokumentów), za sprawą którego możliwy staje się eksport/import dokumentów do i z modułów: Obsługa Sprzedaży, Planowanie Obsługi Klienta, Obsługa Zakupów, Rejestr Zakupów, Rejestr Sprzedaży oraz Handel Światowy. To rozszerzenie systemu pozwala na odbiór przychodzących: zamówień, aneksów, potwierdzeń, zawiadomień o wysyłkach, faktur zakupu, planów odbiorców itd. oraz wysyłanie: potwierdzeń, zawiadomień o wysyłkach, faktur sprzedaży, zamówień, harmonogramów dostaw, sprawozdań z obrotu handlowego, dokumentów ESL oraz Intrastat i uściślonych specyfikacji wysyłki (ASL).



PowerAMS Finanse

Na naszym rynku pojawił się kolejny pakiet oprogramowania przeznaczonego do pracy pod kontrolą MS Windows NT, który został stworzony za pomocą PowerBuildera. System ten jest dziełem znanego na naszym rynku producenta oprogramowania - firmy CRON i, zależnie od rozmiaru wdrożenia, może korzystać z jednego z czterech systemów zarządzania bazami danych: SQL Anywhere (w przypadku instalacji dla 1-30 stanowisk), MS SQL Server (2-50 stanowisk) lub Oracle czy Sybase (w przypadku instalacji większych).

Moduły PowerAMS CRON



Księga główna

- PowerAMS – Finanse jest systemem, który może zaspokoić potrzeby zarówno małych, jak i dużych (w tym międzynarodowych) koncernów. System ten składa się z kilku zintegrowanych modułów, których centrum stanowi moduł Księga Główna, zbierająca wszystkie dane księgowe firmy oraz integrująca ze sobą aplikacje wchodzące w skład pakietu. Do najważniejszych cech tego programu należą: możliwość wprowadzenia dowolnego planu kont ze strukturą do 255 alfanumerycznych znaków dla każdego z 9 segmentów, możliwość wprowadzania różnych typów księgowania (np. tradycyjne, powtarzalne, odwrotne, statystyczne, z szablonami, import z innych aplikacji, przesyłanie z innych modułów itd.), możliwość posługiwania się nieograniczoną liczbą budżetów, umiejętność kompleksowego rozliczania (alokacji) z możliwością wyboru wariantu (np. wg stałych wartości, w stosunku procentowym, proporcjonalnie do zapisów itd.). Zaletą omawianego modułu jest to, że daje on użytkownikowi możliwość prowadzenia ewidencji F-K dla wielu firm wraz z automatycznymi rozliczeniami wewnętrznymi i konsolidacją, co pozwala na obsługę tzw. struktur holdingowych oraz fakt, iż autorzy wbudowali do niego narzędzie, które pozwala na zdefiniowanie sytuacji, w wyniku których system automatycznie alarmuje użytkownika (np. przekroczenie założonego stanu należności, zbyt niski poziom gotówki w banku). Taki alarm system potrafi przekazać także na pager.

Należności i zobowiązania

Uzupełnieniem modułu Finanse są programy Menedżer Należności oraz Menedżer Zobowiązań. Pierwszy z nich – Menedżer Należności – obsługuje pełny cykl współpracy z klientem, to jest: fakturowanie, rozliczanie płatności, zapłaty i rozrachunki, ustalanie salda klienta i prowadzenie analizy wieku należności. Dysponując wygodnym i szybkim dostępem do informacji na temat klientów, system ten ułatwia zarządzanie płynnością, ściąganie należności i rozliczanie zapłat. Zapewnia również możliwość zdefiniowania wielu parametrów dotyczących transakcji, takich jak np. rabaty, adresy wysyłkowe, warunki płatności itp. Z kolei Menedżer Zobowiązań odpowiada za rozliczenia związane z dostawcami, w tym – za realizację płatności, dekretowanie dokumentów obcych (w tym – kosztów), kontrolę poziomu wydatków itp. oraz kontrolę wieku zobowiązań. Obydwa opisane moduły potrafią wygenerować tzw. przepływy pieniężne (cash flow) w formie standardowych raportów. Moduły te są w pełni zintegrowane z Zamówieniami, Magazynami oraz Księgą Główną.

Zakupy i sprzedaż

Kolejny moduł systemu – Zakupy, zintegrowany jest z Magazynami i Księgą Główną. Program ten oferuje użytkownikom obsługę pełnego cyklu zarządzania zakupami, poczynając od generowania zleceń zakupu, aż po kontrolę ich realizacji (sprawdzanie daty wymagalności, daty ważności zamówienia i zgodności dostaw) przy czym zamówienie, odbiór i faktura dostawcy sprawdzane są pod względem ilościowo-wartościowym. Moduł Zakupy ma również wbudowane narzędzie, które pozwala obsłużyć tzw. akcję ofertową, umożliwiając wysyłanie zapytań do dostawców, wprowadzenie otrzymanych odpowiedzi i porównanie warunków ofert.

Integralną częścią systemu PowerAMS Finanse jest również moduł Zamówienia Sprzedaży, umożliwiający wszechstronną obsługę klienta, w tym: elastyczny sposób przyjmowania zamówień z wieloma domyślnymi warunkami i z równoczesną kontrolą możliwości realizacji zamówienia (sprawdzenie dostępności pozycji w magazynie), który w oparciu o zatwierdzone zamówienia klienta generuje dokumenty przewożowe i faktury. Program ten umożliwia także obsługę dostaw tranzytowych i jest w pełni zintegrowany z Magazynami, Należnościami i Zakupami.

Gospodarka magazynowa

Ostatnim z modułów „merytorycznych” jest w omawianym systemie Gospodarka Magazynowa. Moduł ten odpowiada za obrót magazynowy prowadzony w jednym lub wielu magazynach, kontroluje przetwarzanie

danych związanych z zakupami i sprzedażą oraz dostarcza informacji o stanach magazynowych. Informacje związane ze stanami magazynowymi prezentowane są w nim w wielu przekrojach, np. pozycje magazynowe będące w dyspozycji, ilości zamówione u dostawców, lecz jeszcze niedostarczone, ilości przyznane klientom w ramach przyjętych zamówień sprzedaży, ilości do wysyłki do klientów uruchomione w ramach realizacji zamówienia itd. Program ten zawiera również opcję inwentaryzacji i – jak pozostałe moduły – jest w pełni zintegrowany z Zamówieniami Zakupu, Sprzedaży, Należnościami, Zobowiązaniami oraz Księgą Główną.

Corporate Banking

Na zakończenie warto wspomnieć także o tym, że w poszczególne moduły systemu PowerAMS wbudowane są narzędzia, umożliwiające połączenie tego systemu z bankiem za pomocą dostarczanych przez bank modułów Corporate Banking. Do funkcji realizowanych przez te podprogramy zaliczyć należy m.in. zapewnienie użytkownikowi stałego dostępu do informacji o stanie konta w banku i wszystkich przeprowadzanych na nim operacjach wpłat i wypłat, co pozwala na wykonanie zlecenia bezpośredniego przelewu i zaimportowanie potwierdzenia wykonania operacji oraz umożliwienie korzystającej z niego firmie efektywniejszej obsługi klientów, używających kart kredytowych. Tak „uzbrojony” PowerAMS bowiem potrafi wysyłać do banku dane o kartach kredytowych celem ich weryfikacji i odbierać informacje zwrotne oraz importować wpłaty dokonane przez klientów używających tego środka płatniczego.

PAMIĘCI DO KOMPUTERÓW

wieczysta
gwarancja

**WILK
elektronik**

twoje
najlepsze
źródło



SIMM 1Mx9 30 pin
SIMM 4Mx9 30 pin
SIIMM 8MB/FP/EDO 72pin
SIMM 16MB/FP/EDO 72pin
SIMM 32MB/FP/EDO 72pin
DIMM SDRAM 16MB 168pin
DIMM SDRAM 32MB 168pin
DIMM SDRAM 64MB 168pin

43-100 Tychy, ul. Wejchertów 19, tel.: (032) 219 25 60, fax: (032) 227 66 63

Ewa Sławińska

● Międzynarodowy Związek Telekomunikacyjny

Konstytucja i Konwencja Międzynarodowego Związku Telekomunikacyjnego sporządzone w Genewie dnia 22 grudnia 1992 r. (Dz.U. z 1998 r. Nr 35, poz. 196).

Konstytucja i Konwencja Międzynarodowego Związku Telekomunikacyjnego zostały ratyfikowane przez Rzeczpospolitą Polską. Zgodnie z dokumentem ratyfikacyjnym weszły one w życie w stosunku do Rzeczpospolitej Polskiej 17 października 1995 r. Faktycznie jednak obowiązują dopiero od momentu ogłoszenia w Dzienniku Ustaw, tj. od dnia 20 marca 1998 r. Tekst wyżej wymienionych aktów zawiera oddzielny załącznik do Dziennika Ustaw Nr 35 z br.

● Międzynarodowy Trybunał Sprawiedliwości i Międzynarodowy Arbitraż

Akt wycofania przez Rzeczpospolitą Polską zastrzeżeń dotyczących wyłączenia obowiązkowej jurysdykcji Międzynarodowego Trybunału Sprawiedliwości oraz obowiązkowego arbitrażu, które Polska złożyła przy ratyfikacji lub przystąpieniu do niektórych umów międzynarodowych (Dz.U. z 1998 r. Nr 33, poz. 177).

Ratyfikując umowy międzynarodowe lub przystępując do umów wymienionych w załączniku do niniejszego aktu, Polska złożyła zastrzeżenia dotyczące wyłączenia obowiązkowej jurysdykcji Międzynarodowego Trybunału Sprawiedliwości oraz obowiązkowego arbitrażu w sporach między stronami tych umów, dotyczących interpretacji lub ich stosowania.

Niniejszym aktem zastrzeżenia te zostały wycofane, co oznacza, iż w zakresie regulowanym wymienionymi w załączniku umowami międzynarodowymi będzie można odwoływać się do Międzynarodowego Trybunału Sprawiedliwości lub korzystać z międzynarodowego arbitrażu.

● Unikanie podwójnego opodatkowania

Konwencja między Rzeczpospolitą Polską a Republiką Słowenii w sprawie unikania podwójnego opodatkowania w zakresie podatków od dochodu i majątku, sporządzona w Lublanie dnia 28 czerwca 1996 r. (Dz.U. z 1998 r. Nr 35, poz. 198).

Omawiana konwencja jest kolejną umową międzynarodową, której celem jest zapobieżenie podwójnemu opodatkowaniu dochodów uzyskiwanych w różnych państwach. W przypadku zawarcia takiej umowy stanowi ona główną podstawę ustalenia zakresu obowiązku podatkowego w każdym z umawiających się państw. Dopiero jeżeli umowa w sprawie unikania podwójnego opodatkowania nie będzie stanowiła inaczej – znajdą zastosowanie powszechne przepisy podatkowe obowiązujące w poszczególnych państwach. Niniejsza konwencja ze strony polskiej dotyczy podatków dochodowych od osób fizycznych i prawnych.

Konwencja weszła w życie 10 marca 1998 r.

● Zwolnienie niektórych płatników z obowiązku pobierania zaliczek

Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 20 lutego 1998 r. w sprawie zwolnienia niektórych grup płatników z obowiązku pobierania zaliczek na podatek dochodowy od osób fizycznych (Dz.U. Nr 35, poz. 200).

Zwolnienie dotyczy płatników, o których mowa w art. 31 (zakłady pracy), art. 34 (organy rentowe) i art. 35 ust. 1 pkt 1 i 4 (banki wypłacające emerytury i renty z zagranicy, areszty śledcze oraz zakłady karne) i obejmuje rok podatkowy 1998. Płatnicy ci są zwolnieni z obowiązku pobierania zaliczek na podatek dochodowy od wypłacanych przez nich dochodów z tytułu stosunku służbowego, stosunku pracy, spółdzielczego stosunku pracy, pracy nakładczej oraz rent i emerytur w części przekraczającej:

- 1) podatek stanowiący 19% podstawy opodatkowania – od podatników, którzy uzyskali od początku roku dochód nie przekraczający górnej granicy drugiego przedziału skali podatkowej;
- 2) podatek stanowiący 30% podstawy opodatkowania – od podatników, którzy uzyskali od początku roku dochód przekraczający górną granicę drugiego przedziału skali podatkowej.

Zwolnienie stosuje się do podatników, którzy będą chcieli skorzystać z łącznego opodatkowania wraz z małżonkiem oraz do podatników samotnie wychowujących dziecko, chcących skorzystać z możliwości łącznego opodatkowania.

Rozporządzenie weszło w życie 4 kwietnia 1998 r., tj. po upływie 14 dni od dnia ogłoszenia i ma zastosowanie do dochodów osiąganych od dnia 1 stycznia 1998 r.

● Wydatki inwestycyjne

Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 20 lutego 1998 r. zmieniające rozporządzenie w sprawie wykończenia niektórych przepisów ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych oraz ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych (Dz.U. Nr 26, poz. 150).

W omawianym rozporządzeniu określono zakres działalności polegającej na zbiorce, skupie i segregacji odpadów, z którą związane są odliczenia wydatków inwestycyjnych na zasadach określonych w art. 26a ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych oraz w art. 18a ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych. Zgodnie z podaną definicją jest to działalność polegająca na:

- a) zbiorce (przejmowaniu) odpadów od wytwarzających odpady (wszystkie podmioty, zarówno prowadzące działalność gospodarczą, jak i nieprowadzące takiej działalności, które powodują powstawanie odpadów) przez odbiorców odpadów (podmioty gospodarcze, którym wytwarzający odpady zlecieli wykonywanie obowiązku usuwania odpadów z miejsc ich powstawania, wykorzystywania lub ich unieszkodliwiania);
- b) skupowaniu odpadów od wytwarzających odpady lub odbiorców odpadów;
- c) rozdzielaniu odpadów według klasyfikacji określonej w rozporządzeniu Ministra Ochrony Środowiska, Zasobów Naturalnych i Leśnictwa z 24 grudnia 1997 r. w sprawie klasyfikacji odpadów (Dz.U. Nr 162, poz. 1135) w celu ich wykorzystywania lub unieszkodliwiania zgodnie z art. 5 ustawy o odpadach.

Wykorzystywanie odpadów polega na ich użyciu w celach:

- 1) przemysłowych, w tym energetycznych, a także budowlanych, jako surowców wtórnych w całości lub w części, bezpośrednio lub przez przetwarzanie;
- 2) nieprzemysłowych, w szczególności do kształtowania powierzchni gruntów lub ich dostosowywania do określonych potrzeb, a także do nawożenia lub ulepszenia gleby.

Unieszkodliwianie odpadów polega na poddaniu ich procesom przekształcenia biologicznego, fizycznego lub chemicznego w celu doprowadzenia ich do stanu, który nie stwarza zagrożeń dla życia lub zdrowia ludzi. Unieszkodliwianie polega także na składowaniu odpadów.

Rozporządzenie weszło w życie 28 lutego 1998 r., tj. z dniem ogłoszenia, i ma zastosowanie do wydatków inwestycyjnych poniesionych od dnia 1 stycznia 1998 r.

Administracja rządowa

Obwieszczenie Ministra Spraw Wewnętrznych i Administracji z dnia 26 listopada 1997 r. w sprawie ogłoszenia jednolitego tekstu ustawy o terenowych organach rządowej administracji ogólnej (Dz.U. Nr 32, poz. 176).

Ujednolicony tekst uwzględnia wszystkie dotychczasowe zmiany przedmiotowej ustawy regulującej ustrój administracji rządowej. Ułatwia to zapoznanie się z przepisami ustawy i poznanie przez to struktury administracji. Można powiedzieć, że kontaktów z administracją nie da się uniknąć i to zarówno w życiu prywatnym, jak i służbowym. Dlatego też warto zapoznać się ze schematem działania administracji rządowej (należy odróżnić od administracji samorządowej)

oraz kompetencjami organów tej administracji. W uproszczeniu – organy administracji dzielą się na organy administracji ogólnej (województwie, którzy są przedstawicielami rządu i podporządkowane im organy) oraz organy administracji specjalnej (tj. takie terenowe organy administracji, które są podporządkowane bezpośrednio ministrom). Ponadto zadania administracji rządowej wykonują z upoważnienia wojewody kierownicy służb i inspekcji oraz organy gminy, jeżeli wynika to z ustawy lub zawartego z administracją rządową porozumienia. Przy okazji chciałabym zwrócić uwagę na możliwość wydawania przez wojewodę przepisów prawnych powszechnie obowiązujących na obszarze całego województwa lub jego części. Jest to tzw. prawo miejscowe wydawane na podstawie ustaw szczególnych albo też wyłącznie na podstawie omawianej ustawy. Przy czym ustawy szczególne mogą dawać upoważnienie wojewodom do wydawania przepisów prawa miejscowego tylko wtedy, gdy przedmiotem regulacji mają być sprawy o charakterze techniczno – organizacyjnym albo sprawy szczególne, które ze swej istoty wymagają uwzględnienia warunków i potrzeb miejscowych lub częstych zmian w sposobie ich uregulowania. Natomiast na podstawie upoważnienia zawartego w omawianej ustawie wojewoda może wydawać przepisy prawa miejscowego w zakresie lub w przypadkach nie unormowanych w przepisach szczególnych, jeżeli jest to niezbędne do ochrony życia lub zdrowia obywateli, ochrony mienia oraz zapewnienia porządku publicznego.

Dlatego też przy planowaniu np. inwestycji warto zapoznać się także z przepisami prawa miejscowego, aby upewnić się, czy nie będzie ona sprzeczna z tymi przepisami. Prawo miejscowe ogłaszane jest w wojewódzkich dziennikach urzędowych, przy czym zbiory urzędowych dzienników wojewódzkich prowadzą urzędy wojewódzkie i rejonowe, gdzie są one dostępne do publicznego wglądu.

Autorka jest pracownikiem Serwisu Finansowo Księgowego



Polityka cenowa

Nadrzędnym celem działalności każdego przedsiębiorstwa jest sprzedaż własnych produktów i osiągnięcie zysku. Obok tych zadań firmy mają do spełnienia jeszcze inne, określone przez ich zarządy, cele i misje. Ich realizacja jest jednak ściśle uzależniona od środków finansowych wypracowanych przez firmę.

J

Jest to zresztą główny powód, dla którego w gospodarce rynkowej sukces przedsiębiorstwa nie jest osiągany w momencie wytworzenia produktu, ale w chwili jego korzystnej sprzedaży. Przedsiębiorstwo oferujące towar do sprzedaży musi ustalić zasady, na których będzie się odbywał zbyty jego produktów. Opracowanie tych zasad jest wypadkową tzw. polityki cenowej, która wchodzi w skład „mieszanki marketingowej”, omawianej przeze mnie w poprzednich odcinkach niniejszego cyklu.

Cele i zadania

Najważniejszymi celami polityki cenowej są: właściwe ukształtowanie cen, opracowanie zasad upustów i rabatów oraz sposobów kredytowania zakupów, a także określenie warunków dostaw sprzedawanych dóbr i płatności, jakie obowiązują kontrahentów. Polityka cenowa jest też bardzo ważnym instrumentem strategii marketingowej – poprzez jej właściwe prowadzenie możliwe jest m.in. realizowanie takich zadań, jak: zwiększenie udziału firmy w rynku (np. poprzez zastosowanie cen konkurencyjnych wobec innych produktów), opanowywanie nowych segmentów rynku (np. dzięki geograficznemu zróżnicowaniu cen), uproszczenie czynności księgowo – ewidencyjnych (np. dzięki jasnej strukturze cen i upustów cenowych oraz możliwości stosowania obniżek cen dla zmniejszenia zapasów i kosztów magazynowych), poprawienie płynności finansowej firmy (np. poprzez zastosowanie dodatkowych upustów cenowych przy krótkich terminach płatności) czy wreszcie zmniejszenie kosztów własnych (np. poprzez zastosowanie odpowiednich obniżek na produkty standardowe lub poprzez wprowadzenie upustów cenowych w okresie niepełnego wykorzystania zdolności produkcyjnych).

Oczywiste jest, że kształtowanie cen nie może być oderwane od rzeczywistości i ustalone li tylko na podstawie intuicji producenta. Wszystkie działania, mające na celu zmianę cen, muszą być kalkulowane na podstawie informacji o wszystkich uczestnikach rynku (producentach, sprzedawcach, nabywcach, konkurentach).

Formy rynku

Podstawowym czynnikiem wpływającym na cenę jest forma rynku. Określana jest ona poprzez ilość głównych jego uczestników. W zależności od tego, kto jest podmiotem mającym najsilniejszy wpływ na rynek i może kreować ceny, mamy do czynienia z rynkiem monopolistycznym (cenę ustala producent), monopsonistycznym (wielu sprzedawców i jeden nabywca kształtujący cenę) i najbardziej doskonałym – wolnym rynkiem, gdzie występuje wiele relatywnie słabych

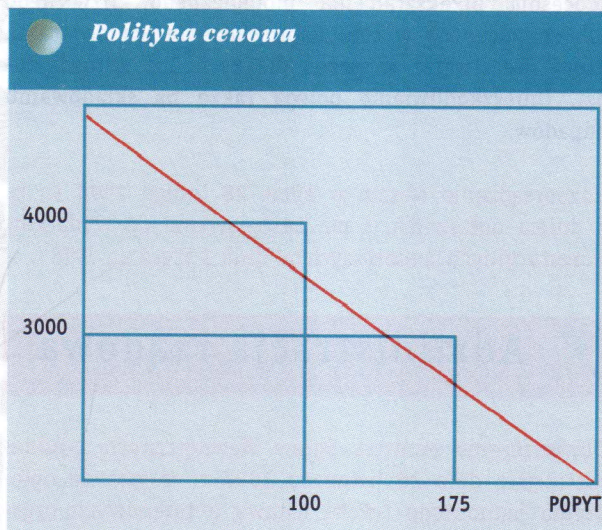
podmiotów, które mogą wpływać na bieżącą cenę produktu. (Cena ta ustalana jest przez na tyle małego, w stosunku do całego rynku, konsumenta lub producenta, iż jego sprzedaż lub zakupy nie wpływają na ceny rynkowe).

Ograniczeniem wysokości cen jest w takiej sytuacji siła nabywcza potencjalnych klientów i konkurencyjność ceny. Naturalne jest, że nabywcy zainteresowani są nabywaniem interesujących ich towarów po możliwie niskiej cenie i w ramach posiadanych przez nich środków finansowych. Siłą napędzającą działania przedsiębiorstw jest zaś dążenie do maksymalizacji zysków poprzez ustalanie możliwie najwyższych cen na swoje produkty. Ustalając cenę, sprzedawca musi więc wziąć pod uwagę możliwe wszystkie ograniczenia wynikające z działalności konkurencji i zachowań klientów, gdyż zbyt wysoka cena może spowodować zmniejszenie sprzedaży.

Cele uczestników rynku są sprzeczne wobec siebie i dlatego ustalenie cen jest skomplikowanym procesem, na który wpływ ma wiele czynników, takich jak popyt, koszty producenta i siła konkurentów.

Między ceną a popytem

Znaczenie ceny podczas procesu podejmowania decyzji o zakupie jest oczywiste. Posiadając określoną sumę pieniędzy, kupujący jest gotowy przeznaczyć jej część na zakup potrzebnego towaru. Niższa cena skłania go do zakupu, zaś wyższa może doprowadzić do rezygnacji. Cena zatem wywiera istotny wpływ na wielkość popytu, co ilustruje tzw. wykres elastyczności cenowej popytu.



Przedstawiony wykres ukazuje nam relację między ceną a kupowaną ilością komputerów. W przykładowym punkcie A przy relatywnie wysokiej cenie 4000 zł popyt na komputery kształtuje się na poziomie 100 szt. Gdy cena spadnie do 3000 zł, popyt wzrasta do 175 szt. Jednocześnie gdy cena będzie wzrastała powyżej 4000 zł, popyt będzie malał i przy bardzo wysokiej cenie zupełnie zaniknie.

Obniżanie i podwyższanie cen ma ogromny wpływ na zmianę poziomu popytu. Nie jest on jednak taki sam we wszystkich sytuacjach. Zależność tę opisuje elastyczność cenowa popytu i może być ona wyrażona

ilorazem zmiany procentowej popytu do zmiany procentowej ceny. Gdy wskaźnik ten wynosi np.: $e = 2$, oznacza to, że zmiana ceny o 10% powoduje zmianę popytu o 20% (gdy $e = 0,5$, oznacza to, że zmiana ceny o 10% powoduje zmianę popytu o 5%, gdy $e = 1$, oznacza to, że zmiana ceny o 10% powoduje zmianę popytu również o 10%). W przypadku, gdy współczynnik elastyczności jest mniejszy od 1, uznaje się popyt na dany towar za nieelastyczny.

Przedstawiony model jest oczywiście oparty na zależnościach teoretycznych. W realnych warunkach należy je skorygować o rzeczywiste zasady sprzedaży. Nie zostały tutaj ujęte takie czynniki, jak nieracjonalność klientów, brak pełnej znajomości zróżnicowanych ofert rynkowych. Ważne jest również spostrzeżenie, że elastyczność cenowa popytu jest silniejsza wśród nabywców o mniejszej sile nabywczej i słabsza u klientów o dużych możliwościach nabywczych. Dla wielu klientów obok ceny ważny jest np. wzrost prestiżu płynący z posiadania np. droższych marek.

Obok popytu innym czynnikiem, mającym wpływ na kształtowanie cen, jest konkurencja. Jej cele rynkowe są bardzo podobne i w sytuacji, kiedy możliwość pozyskania klientów jest ograniczona, rywalizacja konkurencyjna odbywa się na wielu poziomach. Jednym z nich jest obszar cenowy. Posługiwanie się cenami jako narzędziem walki jest tym trudniejsze, im większa jest liczba konkurentów na danym rynku. Może to bowiem doprowadzić do trudności finansowych w wyniku posiadania za niskich cen, nie gwarantujących odpowiedniego generowania kapitału, pozwalającego na prowadzenie skutecznej działalności marketingowej.

Należy również pamiętać, że pozycja producenta lub sprzedawcy na rynku jest tym silniejsza, o ile większy jest w nim jego udział. Sprzedawca będący liderem rynkowym ma jednocześnie dużą możliwość oddziaływania na ceny. Dlatego też zdobycie i utrzymanie dużego udziału w rynku powinno być jednym z głównych celów działalności rynkowej producenta.

Podstawowym czynnikiem oddziałującym na cenę są koszty. Składają się na nie koszty stałe, niezależne od wielkości sprzedaży w postaci kosztów administracyjnych, kosztów utrzymania budynków i maszyn, koszty zarządzania oraz koszty zmienne, wynikające z kosztów materiałów i surowców, kosztów robocizny, zbytu itp. Producent chcący osiągnąć zysk musi tak ustalić ceny, aby przy odpowiednim poziomie sprzedaży gwarantowały mu one zwrot poniesionych kosztów. Z tego wynika, że przedmiotem analizy każdego sprzedawcy powinny być trzy wielkości: cena produktów, skala sprzedaży oraz koszty działalności. Na podstawie zależności tych wartości jest możliwe wyliczenie progu rentowności przedsiębiorstwa. Polega ono na określeniu wielkości sprzedaży, poniżej której przy założonej cenie przedsiębiorstwo nie generuje zysku tylko osiąga stratę, nie pokrywając kosztów swojej działalności. Sprzedaż powyżej progu rentowności gwarantuje firmie osiągnięcie zysku. Na tej podstawie możliwe jest również określenie zysku dla dowolnie przewidywanej sprzedaży. Analiza progu rentowności wykazuje, że kształtowanie cen ograniczone jest z jednej strony poziomem kosztów, z drugiej – możliwością osiągnięcia wielkości sprzedaży zapewniającej pokrycie kosztów.

Przedsiębiorstwa, które chcą osiągnąć sukces rynkowy, powinny wszystkie swoje działania dobrze zaplanować. To założenie dotyczy także polityki cenowej. Po przeanalizowaniu wielkości popytu na oferowany towar, zapoznaniu się z pozycją konkurentów i poziomem oferowanych przez nich cen, wnikliwym przekalkulowaniu własnych kosztów oraz realnej oce-

nie jakości własnego produktu powinien być przeprowadzony wybór odpowiedniej strategii cenowej odpowiadającej możliwościom i pozycji firmy. Podczas dokonywania zakupu nabywca, podejmując decyzję, zawsze opiera się na zależności jakości i ceny produktu. Są to podstawowe czynniki kształtujące postawę kupującego. Właśnie obok tych dwóch cech, tj. jakości i ceny, układają się wszystkie strategie cenowe.

Najbardziej optymalnym wyborem jest strategia cen ekskluzywnych. Gwarantuje ona bowiem wysoki poziom cen, a co za tym idzie – wysoki poziom zysków. Zastosowanie tej strategii nie jest oczywiście możliwe we wszystkich sytuacjach. Dotyczy ona bowiem tylko produktów wysokiej jakości. Dodatkowym warunkiem efektywności tej strategii jest wysoki image marki. Jednocześnie należy sobie zdawać sprawę z tego, że liczba klientów na tego rodzaju dobra jest niewielka w stosunku do całego kręgu potencjalnych nabywców.

Nie wszyscy mogą stosować tego rodzaju strategię. Inny sposób działania musi być obrany przez firmy nowe, dopiero wchodzące na rynek. W tej sytuacji sprzedawca do chwili, gdy nie wyrobi sobie odpowiedniej marki, musi zadowolić się niższymi cenami. Taki rodzaj strategii nazywamy strategią penetracji.

Inną strategię musi wybrać firma, która dostarcza na rynek towary średniej jakości. Wówczas poziom cen powinien być przeciętny. Niebezpieczeństwem działania na tym rynku jest to, że jest to obszar o najsilniejszej konkurencji. W tym segmencie rynku możliwy jest wybór jednej z trzech strategii:

- 1) strategia cen zawyżonych – w sytuacji wyraźnie lepszego image'u produktu;
- 2) strategia cen okazyjnych – kiedy jakość oferowanych towarów jest gorsza od konkurencyjnych;
- 3) strategia cen niskich – gdy jakość i cena jest daleko odbiegająca od konkurencji.

W szczególnych okazjach mogą być stosowane jeszcze inne strategie. Jedną z nich jest strategia „superokazji”. Polega ona na sprzedaży produktów wysokiej jakości po niskiej cenie. Ma ona zastosowanie w krótkich okresach przy wyprzedaży po okresie sezonowym oraz podczas wprowadzania na rynek nowych produktów po cenach promocyjnych.

Inną strategią o charakterze krótkookresowym jest „sprzedaj i uciekaj”, która polega na sprzedaży produktu niskiej jakości po wysokich cenach. Aby strategia taka była skuteczna, sprzedawca nie może udostępniać na temat produktu zbyt wiele informacji. Strategia ta nie może być jednak stosowana przez poważnych sprzedawców, planujących długotrwałe utrzymanie się na rynku.

Polityka cenowa jest bardzo ważnym składnikiem całej strategii marketingowej firmy. Przed podjęciem wyboru właściwego sposobu kształtowania cen należy dokładnie zapoznać się z wymogami rynku, konkurencyjnością innych ofert handlowych oraz możliwościami firmy w zakresie kosztów i osiąganych wyników finansowych.

Przedsiębiorstwo pragnące osiągnąć sukces rynkowy, opierając się na tych założeniach, powinno umieć stworzyć na tyle konkurencyjną ofertę handlową, aby mogła być zaakceptowana przez klientów. Oferta taka, obok wielu podstawowych elementów, jak np. cena, musi zawierać dane uzupełniające. Są nimi: informacja o ewentualnych rabatach, bonifikatach, skontach, sprzedaży ratalnej i leasingowej, odroczonym terminie wartości.

Uwzględnienie wszystkich tych elementów i całościowe spojrzenie na proces kształtowania cen powinno zagwarantować firmie zadowalający poziom dochodu oraz osiągnięcie odpowiedniej pozycji rynkowej. ■

Zagrożenia w świecie IT - norma BS 7799 część III

Rozdział 6 – Formy i zasady korzystania z sieci i komputerów w odniesieniu do polityki bezpieczeństwa

Dzisiejszy odcinek z cyklu opisującego normę BS 7799 poświęcony jest bezpieczeństwu systemów sieciowych oraz komputerowych. Zasady bezpiecznego korzystania z sieci i komputerów zostały szczegółowo opisane w rozdziale szóstym wspomnianej normy. Ze względu na zakres i specyfikę tematów poruszonych w normie poświęcimy im więcej uwagi.

W normie BS 7799 problematyka bezpieczeństwa systemów sieciowych i komputerowych została podzielona w normie na siedem części:

- Procedury użytkowe i zakresy odpowiedzialności - dokumentacja
- Planowanie i kontrola rozwoju systemów komputerowych
- Ochrona przed wirusami i oprogramowaniem zakażającym
- Zarządzanie i kontrola pracy systemu komputerowego
- Zarządzanie i kontrola pracy systemu sieciowego
- Przechowywanie nośników danych i ich ochrona
- Wprowadzanie zmian, wymiana danych i oprogramowania

Każda z wymienionych części porusza bardzo istotne aspekty bezpieczeństwa systemów IT. Wszystkie zaprezentowane wymogi odnośnie bezpiecznego korzystania z sieci i komputerów muszą być konsekwentną kontynuacją założeń polityki bezpieczeństwa firmy, aby spełniły swoją rolę w tworzonej systemie. Jakiegokolwiek odstępstwo od założeń przyjętych na etapie definiowania naszej polityki może przyczynić się do tego, że wprowadzany system ochrony informacji nie spełni swojego zadania. W niniejszym artykule przedstawimy pierwsze trzy z siedmiu wymienionych części, tj. procedury użytkowe, planowanie i kontrolę rozwoju systemów IT oraz ochronę przed wirusami.

Formy i zasady korzystania z sieci i komputerów

norma a procedury użytkowe i zakresy odpowiedzialności - dokumentacja:

W celu zapewnienia poprawnego i bezpiecznego funkcjonowania systemu komputerowego wszystkie procedury użytkowe powinny być wspomagane odpowiednimi instrukcjami na wypadek nagłych awarii czy uszkodzeń. Dokładnie zdefiniowane zakresy odpowiedzialności i obowiązków użytkowników powinny zredukować do minimum ryzyko nieumyślnego uszkodzenia systemu lub użycia go do celów niezgodnych z przeznaczeniem.

Udokumentowane procedury pracy z systemem

W trakcie realizacji założonej polityki bezpieczeństwa firmy wszystkie operacje wykonywane przez użytkowników w czasie pracy z systemem powinny zostać precyzyjnie udokumentowane. Dokumentację należy stworzyć w taki sposób, aby po poprawnym wdrożeniu opisanych procedur gwarantowały one pełne bezpieczeństwo systemu jako całości. Tworzone w ramach systemu bezpieczeństwa procedury powinny odnosić się między innymi do takich czynności, jak: rozwój systemu komputerowego, jego testowanie czy utrzymanie w ruchu (uruchamianie oraz zatrzymywanie systemu, archiwizacja danych, zasady obsługi sprzętu itd.). Procedury powinny zawierać precyzyjne instrukcje odnośnie wykonywania określonych czynności krok po kroku ze szczególnym uwzględnieniem:

- zasad posługiwania się i wykorzystywania wszelkich danych zawartych w systemie;
- wymagań odnośnie dokładności i regularności wykonywania powierzonych zadań wszędzie tam, gdzie istnieją zależności pomiędzy różnymi systemami, procesami, aplikacjami czy procedurami;
- reakcji na sytuacje krytyczne powstałe w wyniku błędów pojawiających się w trakcie pracy systemu;
- zasad korzystania z wszelkich dostępnych w systemie aplikacji narzędziowych i wspomagających (ang. *system utilities*);
- reguł tworzenia, przechowywania i usuwania wszelkich drukowanych z systemu informacji uznanych za istotne z punktu widzenia tworzonej polityki bezpieczeństwa systemu - również w przypadkach wydruków błędnych, niepełnych czy kontrolnych;
- procedur uruchamiania systemu po awarii, z dokładnym opisem czynności administracyjnych.

Wszystkie procedury składające się na dokumentację systemową powinny być traktowane tak jak wszystkie inne dokumenty formalne w firmie. Jakiegokolwiek ingerencja w ich zawartość musi zostać zatwierdzona przez autoryzowaną do tego celu osobę.

Procedury zarządzania sytuacjami kryzysowymi - incydentami

W trakcie realizacji założonej polityki bezpieczeństwa firmy należy opracować specjalne procedury na wypadek pojawienia się sytuacji kryzysowych. Przy tworzeniu opisu postępowania należy zwrócić uwagę na następujące aspekty:

procedury postępowania w sytuacji kryzysowej powinny przewidywać jak najwięcej możliwych do wystąpienia zagrożeń, a w tym:

- awarie i uszkodzenia systemu;
- błędy wynikające z próby przetwarzania niekompletnych, niepoprawnych lub uszkodzonych danych;
- próby włamania do systemu z zewnątrz firmy;
- próby włamania do systemu z wewnątrz firmy;
- utratę wewnętrznych mechanizmów zabezpieczeń spowodowaną awarią sprzętu lub systemu;

przy opracowywaniu planów odbudowy systemu po awarii należy między innymi uwzględnić:

- analizę i identyfikację przyczyn awarii systemu;
- dokładną definicję przyczyny oraz określenie konkretnych planów i kroków mających w przyszłości wyeliminować skutki wystąpienia zdefiniowanej przyczyny;

procedury opracowane na potrzeby sytuacji odbudowy bezpieczeństwa systemu po próbie włamania się do systemu powinny w przypadku ich zastosowania gwarantować, że:

- wyłącznie uprawnieni i dokładnie zidentyfikowani użytkownicy mają dostęp do danych i zasobów systemu;
- wszystkie kroki przedsięwzięte po zaistnieniu sytuacji krytycznej zostały dokładnie udokumentowane i przedstawione do wglądu kierownictwu;
- bezpieczeństwo systemu zostanie na powrót przywrócone w możliwie najkrótszym czasie.

Podział zadań i obowiązków

W trakcie realizacji założonej polityki bezpieczeństwa firmy należy dokładnie określić podział zadań pomiędzy pracowników oraz zdefiniować ich zakresy obowiązków. Ma to na celu przeciwdziałanie sytuacji, w której odpowiedzialność za nadzór i kontrolę wprowadzanych danych spoczywać będzie na osobie odpowiedzialnej za ich wprowadzanie. Szczególną uwagę należy zwrócić na niełączenie w rękach pojedynczych osób następujących funkcji:

- pracy z aplikacjami kluczowymi, wykorzystywania aplikacji, np. finansowych,
- wprowadzania danych,
- administracji siecią,
- administracji systemem,
- rozwoju i obsługi systemu,
- restrukturyzacji systemu zarządzania,
- kontroli bezpieczeństwa.

W sytuacji, w której struktura firmy nie pozwala na tworzenie zbyt rozbudowanych schematów zatrudnienia, należy zrobić możliwie jak najwięcej, aby w praktyce wyeliminować możliwość łączenia wymienionych funkcji.

komentarz:

Przedstawione w normie propozycje są efektem wieloletnich doświadczeń i obserwacji. W firmach, w których ilość posiadanych zasobów sprzętowych liczona jest w dziesiątkach czy setkach sztuk, brak dokładnie określonych zasad korzystania ze sprzętu, procedur uruchamiania czy wyłączania systemu może być przyczyną wielu poważnych kłopotów. Dla firm, które udostępniają swoim pracownikom zasoby systemu np. poprzez dostęp przy pomocy modemu, posiadanie standardu oprogramowania wraz z dokładnie zdefiniowanymi procedurami identyfikacji i logowania się do poczty firmowej, są jedynym rozwiązaniem gwarantującym bezpieczeństwo i spójność systemu.

norma a planowanie i kontrola rozwoju systemów komputerowych:

W celu zminimalizowania ryzyka awarii systemu firma powinna posiadać mechanizmy planowania i kontroli rozwoju posiadanego systemu komputerowego. Mechanizmy powinny umożliwiać planowanie rozbudowy systemu przy uwzględnieniu możliwego wzrostu zapotrzebowania użytkowników na pojemność nośników danych, dostępność oraz większą szybkość realizowanych transakcji przez system.

Planowanie pojemności nośników

W celu zabezpieczenia systemu przed awarią, spowodowaną brakiem miejsca niezbędnego dla dalszego przetwarzania już posiadanych danych, należy stale monitorować dostępność zasobów i w miarę możliwości przewidzieć przyszłe wymagania. Przy przewidywaniach należy brać pod uwagę stale rosnące zapotrzebowanie oprogramowania aplikacyjnego na moc obliczeniową jednostek centralnych.

Kryteria doboru systemów

Osoby odpowiedzialne za opracowywanie standardów technologicznych w firmie powinny stworzyć dokładne kryteria oceny i wyboru systemów sieciowych i komputerowych. Przy opracowywaniu firmowych kryteriów oceny i wyboru rozwiązań IT, proponowanych przez dostawców zewnętrznych, należy wziąć pod uwagę między innymi następujące elementy:

- spełnianie wymagań proponowanego systemu odnośnie szybkości przetwarzania i dostępności zasobów sprzętowych komputera, takich jak ilość procesorów, pamięć, dyski;
- przygotowanie proponowanego rozwiązania pod kątem sytuacji awaryjnych, procedur startu w przypadku awarii fragmentów systemu;
- zgodność proponowanego rozwiązania z obowiązującymi w firmie procedurami użytkownika;
- proponowany przez oferentów sposób przeprowadzenia wdrożenia nowego systemu.

Kontrola wprowadzanych zmian w systemie IT

Wszelkie zmiany dotyczące istniejącego systemu IT firmy powinny być bezwzględnie kontrolowane. Dla zapewnienia bezpieczeństwa całości systemu wszelkie zmiany systemu IT powinny podlegać formalnym procedurom zdefiniowanym przez odpowiedzialne osoby i zatwierdzonym przez najwyższe kierownictwo firmy. W szczególności procedury te powinny uwzględniać następujące procesy:

- identyfikacja i dokumentacja istotnych zmian systemu;
- analiza potencjalnego zagrożenia wynikająca z wprowadzonych zmian;
- zatwierdzanie proponowanych zmian;
- wprowadzanie zatwierdzonych zmian z uwzględnieniem procesu szkoleniowo-informacyjnego;
- przywracanie stanu poprzedniego w sytuacjach, gdy zatwierdzone i wprowadzone zmiany okazały się nie do przyjęcia.

komentarz:

W przytoczonym fragmencie norma zwraca uwagę na bardzo istotny aspekt komputeryzacji – planowanie. W dzisiejszych czasach, kiedy systemy wspomagania zarządzania są systemami w dużej mierze decydującymi o sprawności i efektywności naszych przedsiębiorstw, sprawa planowania rozwoju systemu IT nabiera znaczenia strategicznego dla firmy. Próba zbagatelizowania samego procesu doboru koncepcji, a następnie technologii może zadecydować o przyszłości firmy.

norma a ochrona przed wirusami i oprogramowaniem zakażającym:

W celu wyeliminowania możliwości zagrożenia integralności i bezpieczeństwa systemu firma powinna posiadać dokładnie zdefiniowane procedury postępowania na wypadek bezpośredniego zagrożenia zakażeniem programami mogącymi uszkodzić dane, złać mechanizm hasła czy zniszczyć sam system. Podstawy ochrony systemu powinny zostać zbudowane w oparciu o dokładnie zdefiniowany sposób dostępu do systemu, mechanizmy logowania, wprowadzania danych czy korzystania z oprogramowania.

Kontrola wirusów

Dla pełnego zabezpieczenia systemu przed atakiem wirusów w firmie powinny zostać stworzone dokładne procedury wykrywania i eliminowania wykrytych wirusów z systemu. Szczególny nacisk należy położyć na wykształcenie wśród personelu świadomości stopnia zagrożenia, jaki niesie za sobą fakt zakażenia systemu, a ponadto:

- każda firma powinna bezwzględnie zakazać używania oprogramowania innego niż oficjalnie zakupione lub dopuszczone przez firmę na komputerach należących do systemu IT firmy;
- każda pojedyncza dyskietka niewiadomego pochodzenia powinna zostać bezwzględnie sprawdzona licencjonowanym oprogramowaniem antywirusowym przed jej wykorzystaniem;
- osoby odpowiedzialne za utrzymanie systemu IT w ruchu mają prawo i obowiązek do regularnych inspekcji systemu w poszukiwaniu danych lub oprogramowania niewiadomego pochodzenia, a mogących wpłynąć na obniżenie poziomu bezpieczeństwa systemu IT.

komentarz:

Problem zakażenia systemu firmy przez nieautoryzowane oprogramowanie jest jednym z największych zagrożeń dzisiejszych systemów. Fakt ten nabiera szczególnego znaczenia w przypadku rozległych systemów sieciowych, gdzie wprowadzenie do źle zarządzanej sieci wirusa może zniszczyć całą infrastrukturę logiczną firmy. Problem potęguje się wraz ze wzrostem liczby użytkowników, rośnie wówczas prawdopodobieństwo pojawienia się jednej nierozważnej osoby, lubiącej np. gry sieciowe.

Autor jest pracownikiem firmy konsultingowej Torn

¹ Przypomnienie: Dokładnie określona polityka bezpieczeństwa firmy jest podstawą dla budowy systemu bezpieczeństwa informacji. W każdej firmie powinien znajdować się oficjalny dokument zawierający jasną i precyzyjną definicję bezpieczeństwa i związaną z nią politykę ochrony. Dokument polityka bezpieczeństwa informacji powinien być dostępny dla wszystkich osób bezpośrednio odpowiedzialnych za realizowanie koncepcji ochrony danych i systemu.

Spółka jawna⁽²⁾

Jolanta Cieślukowska-Horst

W

poprzednim odcinku pisałam o powstaniu i funkcjonowaniu spółki jawnej. W dzisiejszym – zajmę się problematyką związaną z odpowiedzialnością za zobowiązania spółki oraz z czynnikami powodującymi rozwiązanie tego typu spółki.

Odpowiedzialność wspólników

- Spółka jawna jest spółką osobową, czyli nie posiadającą osobowości prawnej. Jakkolwiek z mocy art. 81 k.h. ma ona zdolność prawną (może pod nazwą firmy zawierać umowy, co odróżnia ją od spółki cywilnej), to za jej zobowiązania wszyscy wspólnicy ponoszą solidarną odpowiedzialność całym swoim majątkiem. Odpowiedzialność za zobowiązania spółki nie ogranicza się tylko do wspólników uczestniczących w jej działalności, ale rozszerzona jest również na nowych wspólników, przystępujących w trakcie jej funkcjonowania, co oznacza, że ci ostatni są odpowiedzialni za „zaszłości”, na których powstanie nie mieli wpływu. Odpowiedzialność taką ponoszą zarówno osoby przystępujące do spółki obok dotychczasowych, jak również – wstępujące w miejsce ustępujących wspólników. Z mocy bowiem art. 86 k.h. nowy wspólnik, który przystępuje do spółki, musi liczyć się z tym, że będzie ponosił odpowiedzialność całym swoim osobistym majątkiem za wszystkie zobowiązania spółki, także te, które powstały przed jego przystąpieniem.
- Co więcej, nie ma tu znaczenia fakt, czy przystępujący wspólnik miał świadomość istnienia zobowiązań.
- Odpowiedzialności tej nie można skutecznie ograniczyć ani wyłączyć wobec osób trzecich, gdyż przepis art. 86 k.h. jest przepisem bezwzględnie obowiązującym. (Jeśli nawet wspólnicy zawrą taką umowę, będzie miała ona znaczenie wyłącznie w ich stosunkach wewnętrznych. Oznacza to, że jeśli przystępujący wspólnik ureguluje zobowiązanie spółki powstałe w okresie, kiedy nie uczestniczył w jej działalności, będzie mógł na podstawie takiej umowy żądać od pozostałych wspólników zwrotu poniesionych wydatków.
- W razie odmowy – może, powołując się na umowę, wystąpić do sądu o zasądzenie od wspólników na jego rzecz wyłożonych sum. Nie będzie jednak mógł, powołując się na umowę o wyłączeniu lub ograniczeniu jego odpowiedzialności za poprzednie zobowiązania, wymagać od wierzyciela spółki odstąpienia od żądania wykonania przez niego zobowiązań).

Przyczyny rozwiązania umowy

Umowa spółki jawnej może być zawarta na czas określony (np. na okres oznaczony datą kalendarzową lub na czas określony zdarzeniem, np. na okres udzielenia koncesji, dzierżawy złoża geologicznego itp.) lub na czas nieokreślony. Umowa zawarta na czas określony

rozwiązuje się z upływem okresu, na jaki została zawarta lub na skutek zdarzenia, z którego wystąpieniem umowa ulega rozwiązaniu. Jeśli jednak wszyscy wspólnicy wyrażą zgodę na dalsze prowadzenie przedsiębiorstwa (zgoda taka powinna być wyrażona w formie pisemnej), uważa się, że umowa spółki została przedłużona na czas nieoznaczony.

Umowa spółki jawnej może ulec rozwiązaniu także w przypadku:

1. zgody wszystkich wspólników,
2. wypowiedzenia,
3. śmierci wspólnika lub ogłoszenia jego upadłości,
4. wyroku sądowego,
5. ogłoszenia upadłości spółki.

Rozwiązanie spółki za zgodą wspólników może nastąpić tylko wówczas, gdy wszyscy wspólnicy wyrażą wolę rozwiązania spółki. Jest to bowiem czynność przekraczająca zwykły zakres czynności i może być skuteczna tylko wówczas, gdy wspólnicy będą jednomyślni. Umowa spółki nie może zawierać postanowienia, że o rozwiązaniu spółki decyduje większość wspólników. Zgoda wspólników na rozwiązanie spółki powinna mieć formę pisemną. Jest to forma zastrzeżona dla celów dowodowych.

Drugą przyczyną rozwiązania spółki może być wypowiedzenie umowy spółki. Wypowiedzenie takie może być dokonane przez wspólnika lub wierzyciela wspólnika, jeśli przez sześć ostatnich miesięcy nie mógł on uzyskać zaspokojenia roszczeń z jego ruchomości. Wierzyciel może wypowiedzieć umowę spółki na podstawie zajęcia roszczeń służących mu na wypadek, gdyby ustępował ze spółki. Okres wypowiedzenia, dokonywanego zarówno przez wspólnika, jak i wierzyciela, wynosi sześć miesięcy i kończy się z upływem roku obrotowego. Wypowiadający umowę spółki jest obowiązany zawiadomić o tym pozostałych wspólników lub wspólnika uprawnionego do reprezentowania spółki w formie pisemnej. Pozostali wspólnicy, w myśl art. 119 k.h. mogą wówczas zawrzeć między sobą układ o dalszym istnieniu spółki. Układ taki winien zostać zawarty przed upływem okresu wypowiedzenia spółki.

Kolejną przyczyną rozwiązania spółki jest śmierć wspólnika – choć nie zawsze. Umowa spółki może bowiem stanowić, że spółka trwa nadal mimo śmierci wspólnika i w takim przypadku spółka nie ulega rozwiązaniu. W miejsce zmarłego wspólnika wstępują jego spadkobiercy. Kodeks handlowy pozostawia wspólnikom swobodę co do tego, w jaki sposób w umowie określać oni prawa i obowiązki spadkobierców, wstępujących do spółki na miejsce zmarłego wspólnika. Umowa może zatem postanawiać, że wszystkim spadkobiercom

przystępują wspólnie prawa wspólnika. Wówczas tacy spadkobiercy powinni wskazać spółce jedną osobę, która będzie wykonywała czynności wspólnika.

Umowa może też stanowić, że każdy ze spadkobierców będzie samoistnie wykonywać wszelkie prawa wspólnika. Spadkobiercy wstępujący w miejsce zmarłego wspólnika mają prawa wspólnika jawnego. Trzeba zatem pamiętać, że tacy spadkobiercy, w myśl art. 115 k.h., odpowiadają całym swoim majątkiem za zobowiązania spółki powstałe przed ich przystąpieniem. Podkreślić jednak należy, że pomimo takiego brzmienia umowy, spadkobiercy mogą zrezygnować z pozostawania w spółce i z niej ustąpić. Winni jednak złożyć oświadczenie o ustąpieniu przed upływem sześciu miesięcy od powzięcia wiadomości o otwarciu spadku. Spadkobiercy mają wówczas prawo do otrzymania udziału (wypłaconego w gotówce), którego wielkość oblicza się na podstawie bilansu sporządzonego na dzień śmierci wspólnika.

Umowa spółki może jednak nie określać praw i obowiązków spadkobierców. W takiej sytuacji każdy ze spadkobierców powinien zadeklarować, czy chce przystąpić do spółki i w jakiej formie zamierza w niej uczestniczyć. Przepisy kodeksu handlowego przewidują dwie formy uczestnictwa spadkobierców – jako wspólnicy jawni lub jako komandytariusze w przekształconej spółce komandytowej. Wspólnicy mogą też złożyć oświadczenie o ustąpieniu ze spółki. Oświadczenie, w jakim charakterze zamierzają uczestniczyć w spółce, spadkobiercy powinni złożyć w ciągu sześciu miesięcy od powzięcia wiadomości o otwarciu spadku (tj. śmierci wspólnika). Oświadczenie powinno być złożone (przesłane) wszystkim pozostałym wspólnikom spółki.

Spadkobiercy mogą złożyć wniosek o przekształcenie spółki jawnej w spółkę komandytową i o przyznanie im stanowiska komandytariuszy. Jeśli jest wielu spadkobierców, to kodeks handlowy nie wymaga, aby wszyscy byli w tym względzie jednomyślni. Niektórzy mogą zatem złożyć wniosek o przekształcenie spółki, a inni – oświadczyć się, że wstępują do niej jako wspólnicy jawni. Wniosek spadkobierców o przekształcenie ma charakter oferty. Oznacza to z jednej strony, że wspólnicy nie są związani żądaniem zmiany formy prawnej spółki, a z drugiej – że spadkobiercy nie mogą własnym postanowieniem doprowadzić do przekształcenia spółki z jawnej w komandytową. Wspólnicy powinni zawiadomić spadkobierców o przyjęciu lub odrzuceniu ich wniosku. Zawiadomienie powinno być dokonane w czasie przewidzianym dla udzielenia odpowiedzi na ofertę, to jest bez zbędnej zwłoki. Gdyby wspólnicy odpowiedzi nie udzielili, ich milczenie nie może być uznane za zgodę na przekształcenie spółki.

W przypadku, gdy wspólnicy nie godzą się na zmianę formy prawnej spółki lub gdy nie udzielają odpowiedzi, spadkobiercy wnioskujący o jej przekształcenie, mogą wstąpić do spółki jako wspólnicy jawni. Wówczas mają oni prawa i obowiązki wspólnika jawnego, co oznacza, że ponoszą odpowiedzialność za zobowiązania spółki całym swoim majątkiem. Jeśli spadkobiercy ci nie chcą uczestniczyć w spółce jako wspól-

nicy jawni, muszą złożyć oświadczenie, że ustępują ze spółki. Oświadczenie to powinno być złożone w terminie sześciu miesięcy od powzięcia wiadomości o otwarciu spadku i przesłane wszystkim wspólnikom. Ustąpienie spadkobierców nie wymaga wypowiedzenia, gdyż nie jest to wystąpienie wspólnika. Odpowiedzialność spadkobiercy za zobowiązania spółki obejmuje tylko te, które powstały do dnia otwarcia spadku, a zakres jej określony jest zasadami prawa spadkowego.

Jeśli wspólnicy zaakceptowali wniosek spadkobiercy i wyrazili zgodę na przekształcenie spółki jawnej w komandytową oraz przyznali mu stanowisko komandytariusza, to udział spadkodawcy, wykazany w ostatnim bilansie rocznym (albo część tego udziału, jeśli jest wielu spadkobierców), stanowi wkład oraz sumę komandytową komandytariusza. Na zmianę formy prawnej spółki jawnej muszą wyrazić zgodę wszyscy wspólnicy. Muszą bowiem zawrzeć odrębną umowę spółki komandytowej w formie aktu notarialnego, bo ta szczególna forma jest wymagana przez kodeks handlowy.

Należy bezwzględnie podkreślić, że spadkobiercy mogą skorzystać z prawa uzyskania stanowiska komandytariusza, jak również ustąpić ze spółki bez wypowiedzenia wyłącznie w okresie sześciu miesięcy od powzięcia wiadomości o otwarciu spadku (tj. o dacie śmierci wspólnika). Po tym terminie ustąpienie ze spółki może nastąpić w drodze wypowiedzenia umowy spółki.

Rozwiązanie umowy spółki może nastąpić wyrokiem sądowym. Z powodztwem o rozwiązanie spółki może wystąpić każdy ze wspólników. Uzasadnieniem dla takiego żądania są ważne przyczyny, z tym, że kodeks handlowy nie precyzuje ich rodzaju. W komentarzach przyjmuje się, że mogą to być przyczyny zarówno obiektywne, takie jak np. nieopłacalność produkcji ze względu na zmianę przepisów publiczno-prawnych, zniszczenie majątku spółki na skutek powodzi, uruchomienie w sąsiedztwie siedziby spółki działalności konkurencyjnej, jak i przyczyny subiektywne, np. długotrwały wyjazd wspólnika zagranicę, działanie wspólnika na szkodę spółki w przypadku, gdy bez jego udziału funkcjonowanie spółki jest utrudnione (np. wspólnik posiada szczególne uprawnienia zawodowe) itd. Jeśli ważny powód występuje po stronie wspólnika, na wniosek pozostałych wspólników sąd może orzec, że wspólnik ten ustępuje ze spółki. Wniosek taki powinni złożyć, lub popierać go w toku procesu, wszyscy pozostali wspólnicy. Jeśli niektórzy z pozostałych wspólników tego nie uczynią, wyłącznie wspólnika nie nastąpi. W tej sytuacji należy rozważyć, czy nie zachodzi ważna przyczyna do rozwiązania umowy spółki wyrokiem sądowym. Taka rozbieżność stanowisk wśród wspólników nie rokuje bowiem nadziei na ich harmonijną współpracę.

Ostatnim wreszcie czynnikiem, który może spowodować rozwiązanie umowy spółki jawnej, jest ogłoszenie jej upadłości, z tym że zgodnie z art. 140 k.h. rozwiązanie umowy może nastąpić dopiero po przeprowadzeniu postępowania likwidacyjnego, chyba że wspólnicy zawrą między sobą układ, w którym ustalą inny niż likwidacja sposób zakończenia działalności spółki.



Wysoka kultura z@rządzania

Zbudowanie SYSTEMU INFORMATYCZNEGO na miarę potrzeb wymaga umiejętności słuchania, zdolności wdrażania go razem z Klientem, ciągłego dążenia do doskonałości.

TETA połączyła te elementy w swoim zintegrowanym pakiecie wspomagającym zarządzanie.

Dzięki temu w państwa firmie informacja staje się wartością, a TETA pomaga tę wartość pomnożyć.

TETA_C - funkcjonalny, kompleksowy pakiet

MRP II dla średnich i dużych firm.

TETA 2000 - nowoczesne rozwiązanie dostosowane do potrzeb dużych przedsiębiorstw.



TETA. Bezpieczne z@rządzanie.

Przedsiębiorstwo Innowacyjne TETA Sp. z o.o.
WROCLAW, ul. Sienkiewicza 32,
tel. (071) 72 17 11 www.teta.com.pl



WROCLAW WARSZAWA POZNAŃ CZĘSTOCHOWA



To Twój partner w interesach

Zostając prenumeratorem „Magazynu Rynku Komputerowego” otrzymujesz:

■ BEZPŁATNE KONTO E-MAILOWE

każda firma posiadająca prenumeratę „MRK” otrzymuje bezpłatne konto e-mailowe w formacie: nazwa_firmy@poland.com.

■ NOWOŚCI RYNKU KOMPUTEROWEGO

codziennie pocztą elektroniczną przesyłamy bieżące informacje z rynku komputerowego.

■ DOSTĘP DO INFORMACJI SPECJALISTYCZNYCH

na stronach internetowych www.mrk.poland.com zamieszczane będą tabele z grupami produktów (z ich charakterystyką, adresami producenta i dystrybutorów, parametrami i ceną.) oraz tabele opisujące rodzaj działalności konkretnych firm, jak i ich powiązania między sobą.

■ PROMOCYJNĄ CENĘ

cena jednego egzemplarza MRK w prenumeracie jest o 25% niższa od ceny detalicznej

■ CO MIESIĄC NOWY NUMER PROSTO NA BIURKO

WYPEŁNIJ ANKIETĘ I POZNAJ NAS BLIŻEJ

wszyscy, którzy odeślą wypełnioną ankietę zamieszczoną w numerze otrzymują:

■ następny numer MRK **gratis**

■ bezpłatne konto **e-mailowe** w formacie

id_firmy@poland.com, gdzie id_firmy jest liczbą zamieszczoną na nalepce z adresem. Proszę na ankiecie podać hasło dostępu do tego konta.

Zostanie ono uruchomione po około 2 tygodniach od daty otrzymania przez nas ankiety

■ przez jeden miesiąc dostęp do naszych zasobów **Internetowych** przeznaczonych tylko dla prenumerujących firm. Strony te zawierają m.in. tabele grup produktów, firm, raporty rynkowe, serwisy.

■ nasz codzienny **serwis informacyjny** pod adres id_firmy@poland.com (przez jeden miesiąc).



Odcinek dla poczty		Odcinek dla banku		Odcinek dla posiadacza rachunku		Odcinek dla wpłacającego	
stempel	podpis przyjmującego	stempel	podpis przyjmującego	stempel	podpis przyjmującego	stempel	podpis przyjmującego
Na rachunek (dokładna nazwa) nr r-ku: 15001155-67478-121150030133		Na rachunek (dokładna nazwa) nr r-ku: 15001155-67478-121150030133		Na rachunek (dokładna nazwa) nr r-ku: 15001155-67478-121150030133		Na rachunek (dokładna nazwa) nr r-ku: 15001155-67478-121150030133	
Dokładny adres VOGEL PUBLISHING ul. Obornicka 36/12 53-113 Wrocław		Dokładny adres VOGEL PUBLISHING ul. Obornicka 36/12 53-113 Wrocław		Dokładny adres VOGEL PUBLISHING ul. Obornicka 36/12 53-113 Wrocław		Dokładny adres VOGEL PUBLISHING ul. Obornicka 36/12 53-113 Wrocław	
słownie złotych (grosze jak wyżej) wpłacający		słownie złotych (grosze jak wyżej) wpłacający		słownie złotych (grosze jak wyżej) wpłacający		słownie złotych (grosze jak wyżej) wpłacający	
Pobrano opłatę zł gr		Pobrano opłatę zł gr		Pobrano opłatę zł gr		Pobrano opłatę zł gr	

Zamawiam prenumeratę MRK w liczbie egzemplarzy począwszy od numeru

☐ 6 kolejnych numerów za 36,00 zł

☐ 12 kolejnych numerów za 72,00 zł (ceny zawierają koszty przesyłki)

Data: _____

Podpis: _____

2. Propozycja nazwy konta:

@poland.com.

@poland.com.

Hasło dostępu do konta:

5/98

Zamawiam prenumeratę MRK w liczbie egzemplarzy począwszy od numeru

☐ 6 kolejnych numerów za 36,00 zł

☐ 12 kolejnych numerów za 72,00 zł (ceny zawierają koszty przesyłki)

Data: _____

Podpis: _____

☐ Jesteśmy uprawnieni do otrzymywania faktur VAT. Wyrażamy zgodę na jej wystawienie bez podpisu nabywcy.

Nasz NIP: _____

☐ Prosimy o rachunek uproszczony
uwaga! faktury i rachunki wysyłamy po otrzymaniu wpłaty

2. Propozycja nazwy konta:

@poland.com.

@poland.com.

Hasło dostępu do konta: _____

5/98

Zamawiam prenumeratę MRK w liczbie egzemplarzy począwszy od numeru

☐ 6 kolejnych numerów za 36,00 zł

☐ 12 kolejnych numerów za 72,00 zł (ceny zawierają koszty przesyłki)

Data: _____

Podpis: _____

5/98

5/98



to:

- połączenie wydawnictwa papierowego oraz publikacji on-line
- 365 wydań w roku oraz 12 wydań edycji papierowej
- profesjonalny miesięcznik typu business-to-business branży informatycznej skierowany do grupy IT Core Business
- obszerny serwis informacyjny, przegląd produktów i usług dostępnych na rynku, analityczna ocena wybranego segmentu rynku IT

WARUNKI PRENUMERATY

1. prenumerata miesięcznika „Magazyn Rynku Komputerowego – MRK” może być rozpoczęta w dowolnym momencie i obejmować kolejnych 6 lub 12 numerów pisma
2. prenumeraty MRK można dokonać jednym z następujących sposobów:
 - 2.1. wypełnić wszystkie odcinki kuponu zamieszczonego obok i wpłacić odpowiednią kwotę na konto bankowe: **KREDYT BANK PBI S.A. I o/Wrocław**, nr rachunku: **15001155-67478-121150030133**
 - 2.2. kartą kredytową (w tym celu proszę wykorzystać formularz ankiety zamieszczonej w numerze)
 - 2.3. za zaliczeniem pocztowym (w tym celu proszę wykorzystać formularz ankiety zamieszczonej w numerze)
3. promocyjna cena jednego egzemplarza czasopisma w prenumeracie wynosi 6 zł (cena detaliczna – 8 zł)
4. rachunki uproszczone i faktury VAT wysyłamy po otrzymaniu wpłaty
5. we wszystkich sprawach dotyczących prenumeraty prosimy kontaktować się z Ewą Kuczyńską, tel. (0-71) 73 44 75 wew. 176, fax (0-71) 73 44 75 wew. 185, e-mail: eva@vogel.pl



ANKIETA

WYPEŁNIJ ANKIETĘ
I POZNAJ NAS BLIŻEJ

wszyscy, którzy odeślą wypełnioną ankietę otrzymują:

- następny numer MRK **gratis**
- bezpłatne konto **e-mailowe** w formacie **id_firmy@poland.com**, gdzie **id_firmy** jest liczbą zamieszczoną na nalepce z adresem. Proszę na ankiecie podać hasło dostępu do tego konta. Zostanie ono uruchomione po około 2 tygodniach od daty otrzymania przez nas ankiety
- przez jeden miesiąc dostęp do naszych zasobów **Internetowych** przeznaczonych tylko dla prenumerujących firm. Strony te zawierają m.in. tabele grup produktów, firm, raporty rynkowe, serwisy.
- nasz codzienny **serwis informacyjny** pod adres **id_firmy@poland.com** (przez jeden miesiąc).

wystarczy tylko wypełnić ankietę i wysłać do nas

prosimy o wypełnienie drukowanymi literami

1. **nazwa firmy**
2. **adres siedziby firmy** 2.1 ulica nr
2.2 kod pocztowy 2.3 miejscowość 2.4 skrytka pocztowa
2.5 telefon*) 2.6 fax*)
2.7 e-mail 2.8 www
3. **firma jest:**
☐ główną siedzibą ☐ oddziałem ☐ filią
☐ przedstawicielstwem ☐ reprezentantem ☐ inne
4. **NIP** 5. **regon**
6. **rok założenia firmy** 7. **liczba oddziałów**
8. **firma posiada punkt sprzedaży detalicznej** ☐ tak ☐ nie Jeśli tak, to ile
9. **forma własności**
☐ państwowa ☐ prywatna ☐ komunalna
☐ międzynarodowa ☐ mieszana (j.v.) ☐ inna
10. **forma prawna**
☐ przedsiębiorstwo państwowe ☐ spółka akcyjna ☐ sp. z o.o.
☐ spółka cywilna ☐ osoba fizyczna ☐ inna
11. **zatrudnienie**
☐ 1 – 10 ☐ 11 – 25 ☐ 26 – 50 ☐ 51 – 75
☐ 76 – 100 ☐ 101 – 200 ☐ 201 – 500 ☐ powyżej 500
12. **roczny obrót w 1997 r. w PLN**
☐ do 50.000 ☐ 50.001-100.000 ☐ 100.001-200.000 ☐ 200.001-500.000
☐ 500.001-1.000.000 ☐ 1.000.001-2.000.000 ☐ 2.000.001-5.000.000 ☐ powyżej 5.000.000
13. **podstawowy charakter prowadzonej działalności** (prosimy o podkreślenie odpowiedniej kategorii)
☐ dealer / sklep ☐ dystrybutor ☐ producent ☐ integrator
☐ VAR ☐ doradztwo / consulting ☐ zakład usługowy ☐ inny
14. **nasz kraj odbiorców to:**
15. **osoby zarządzające firmą / dyrektorzy / kierownicy ważniejszych działów**
15.1 dyr. zarządzający / prezes
15.2 dyr. ds. marketingu
15.3 dyr. ds. sprzedaży
15.4
16. **hasło dostępu do konta e-mailowego oraz do stron WWW**

Tak, zamawiam prenumeratę MRK w liczbie egzemplarzy poczynawszy od numeru na

- ☐ 6 kolejnych numerów za 36,00 zł ☐ 12 kolejnych numerów za 72,00 zł (ceny zawierają koszty wysyłki)

Należność za prenumeratę opłacam:

- ☐ za zaliczeniem pocztowym, płatne w całości przy odbiorze pierwszego numeru w ramach prenumeraty
- ☐ kartą kredytową, nr karty ważną do dnia
rodzaj karty : ☐ VISA, ☐ MasterCard, ☐ EuroCard, ☐ JCB, ☐ PolCard, ☐ PBK Styl, ☐ Diners Club
- ☐ przekazem pocztowym (zamieszczonym na stronie 21) na konto wydawnictwa Vogel Publishing, Obornicka 36/12, 51-113 Wrocław, Kredyt Bank PBI S.A. I o/Wrocław, nr rachunku 15001155-67478-121150030133
- ☐ jesteśmy uprawnieni do otrzymywania faktur VAT. Wyrażamy zgodę na jej wystawienie bez podpisu nabywcy.
- Nasz NIP
- ☐ prosimy o rachunek uproszczony

uwaga! faktury i rachunki wysyłamy po otrzymaniu wpłaty

imię i nazwisko
firma
adres
data podpis

Wszyscy prenumeratorzy otrzymają konto e-mailowe w formacie **nazwa_firmy@poland.com**.

Proszę podać propozycję nazwy konta 1.@poland.com. 2.@poland.com.

PRENUMERATA

17. Profil działalności firmy

(w nawiasach podano przykładowe rozwinięcia kategorii–prosimy o podkreślenie właściwych).

Dealer / sklep	Dystrybutor	Producent	Integrator	Consulting	VAR	
						Hardware
☐	☐	☐	☐	☐	☐	A. Monitory (monitory CRT, LCD, panele, projektory)
☐	☐	☐	☐	☐	☐	B. Drukarki (igłowe, atramentowe, laserowe, etykiet/kasowe)
☐	☐	☐	☐	☐	☐	C. Skanery (ręczne, płaskie, rolkowe, bębnowe, skanery do slajdów)
☐	☐	☐	☐	☐	☐	D. Karty graficzne (2D, 3D, akceleratory 3D)
☐	☐	☐	☐	☐	☐	E. Pamięci masowe (dyski twarde, CD-ROM, CD-Recordery, Streamery)
☐	☐	☐	☐	☐	☐	F. Plotery (bębnowe, płaskie, laserowe, tnące)
☐	☐	☐	☐	☐	☐	G. Urządzenia we/wy (klawiatury, myszki, czytniki kodów, bankomaty)
☐	☐	☐	☐	☐	☐	H. Multimedia (karty dźwiękowe, wideo, tunery TV, głośniki, mikrofony)
☐	☐	☐	☐	☐	☐	I. Urządzenia VR (hełmy VR, rękawice danych, okulary VR)
☐	☐	☐	☐	☐	☐	J. Układy scalone (procesory, pamięci)
☐	☐	☐	☐	☐	☐	K. Kontrolery, sterowniki (kontrolery SCSI, EIDE, macierzy dyskowych)
☐	☐	☐	☐	☐	☐	L. Karty we/wy (karty multi I/O, konwertery A/C – C/A, karty pomiarowe)
☐	☐	☐	☐	☐	☐	M. Transmisja danych (faksmody, karty sieciowe, urządzenia sieciowe)
☐	☐	☐	☐	☐	☐	N. Komputery (PC kompatybilne, serwery, Macintosh, komputery RISC, komputery przemysłowe, kasy fiskalne, notebooki, subnotebooki, laptopy, palmtopy, Mainframe'y, komputery sieciowe/Network Computer, konsole do gier, terminale)
☐	☐	☐	☐	☐	☐	P. Inne (obudowy, płyty główne, zasilacze awaryjne)
☐	☐	☐	☐	☐	☐	R. Wyposażenie specjalne (materiały eksploatacyjne, akcesoria, sejfy)
						Software
☐	☐	☐	☐	☐	☐	A. Sieci i Internet (sieciowe systemy operacyjne, praca grupowa)
☐	☐	☐	☐	☐	☐	B. Edukacja (encyklopedie, leksykony, słowniki, programy dla dzieci)
☐	☐	☐	☐	☐	☐	C. Rozwiązania branżowe (programy kosztorysujące, prawnicze)
☐	☐	☐	☐	☐	☐	D. Gry
☐	☐	☐	☐	☐	☐	E. Oprogramowanie naukowe (statystyczne, matematyczne, symulacyjne)
☐	☐	☐	☐	☐	☐	F. Zarządzanie firmą (finanse i księgowość, administracja, handel)
☐	☐	☐	☐	☐	☐	G. Bezpieczeństwo danych (programy antywirusowe, archiwizacyjne)
☐	☐	☐	☐	☐	☐	H. Wspomaganie projektowania (CAD/CAM/CAE, GIS)
☐	☐	☐	☐	☐	☐	K. Oprogramowanie systemowe (systemy operacyjne, programy narzędziowe)
☐	☐	☐	☐	☐	☐	L. Programy biurowe (edytory tekstu, arkusze kalkulacyjne, bazy danych)
☐	☐	☐	☐	☐	☐	M. Grafika i DTP (obróbka obrazu, programy do składu i łamania)
☐	☐	☐	☐	☐	☐	N. Audio-wideo (obróbka dźwięku, wideo, rozpoznawanie i synteza mowy)
☐	☐	☐	☐	☐	☐	P. Narzędzia programistyczne (kompilatory, debuggery, SZBD)
☐	☐	☐	☐	☐	☐	R. Wirtualna rzeczywistość
☐	☐	☐	☐	☐	☐	S. Komputerowe mapy i atlasy
☐	☐	☐	☐	☐	☐	T. Systemy informacyjne
						Usługi
☐	☐	☐	☐	☐	☐	A. Okablowanie strukturalne
☐	☐	☐	☐	☐	☐	B. Udostępnianie Internetu
☐	☐	☐	☐	☐	☐	C. BBS
☐	☐	☐	☐	☐	☐	D. Poligrafia, DTP
☐	☐	☐	☐	☐	☐	E. Komisy
☐	☐	☐	☐	☐	☐	F. Czyszczenie sprzętu
☐	☐	☐	☐	☐	☐	G. Konsultacje
☐	☐	☐	☐	☐	☐	H. Integrowanie systemów
☐	☐	☐	☐	☐	☐	K. Serwis
☐	☐	☐	☐	☐	☐	L. Premastering, nagrywanie, tłoczenie

prosimy o dołączenie ksera dokumentów autoryzacyjnych lub krótkiego opisu autoryzacji

Osoba udzielająca informacji:

imię i nazwisko

telefon

data

stanowisko

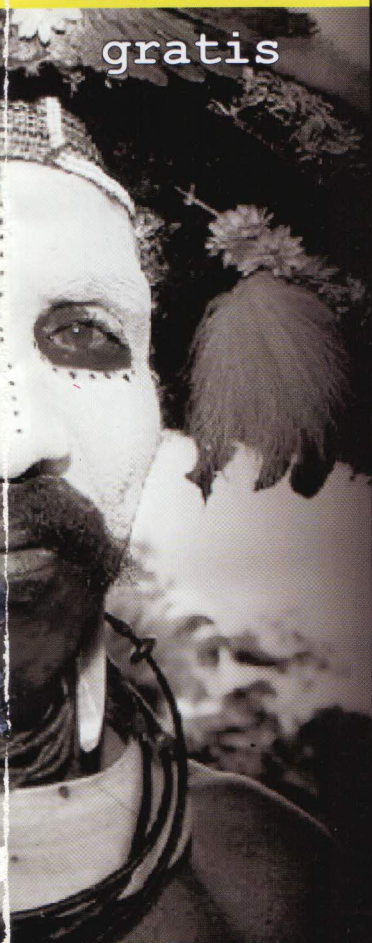
e-mail

podpis

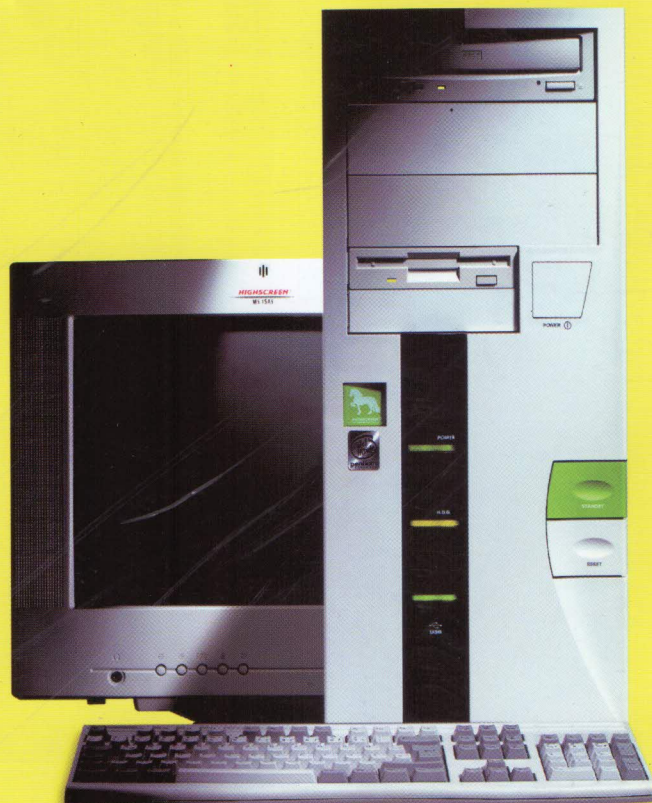
Komputery do trudnych zadań

Corel Draw 7

gratis



PENTIUM JEST ZASTRZEŻONYM ZNAKIEM TOWAROWYM, A MMX JEST ZNAKIEM TOWAROWYM INTEL CORPORATION



Highscreen XD 2600-233V

**PRO
MOC
JA**

nowoczesnych
komputerów

seria **PowerLine**

4090,- →
z VAT 4990,-

819,- →
z VAT 999,-

Highscreen XD 2600-233V

procesor Pentium®II firmy Intel 233MHz, płyta gł. FIC ATX do 333MHz z portem AGP, 32 MB RAM DIMM 10ns (opcja 768MB), grafika AGP ATI CHARGER RAGE + DVD 4MB 3D, dźwięk HS SoundBooster 16 Bit 3D, HDD 2 GB FastAta, FDD 3,5" 1,44MB, CD-ROM 24 speed, klawiatura Win 95, mysz Highscreen Classic + podkładka, słuchawki stereo + mikrofon, program MS Windows 95 PL, **CorelDRAW 7.0 US**, AntivirenKit 6.0 PL, 3 gry firmy INTEL dla procesora Pentium® II, podręcznik użytkownika

Highscreen MS 15AS

Kolorowy, multimedialny monitor cyfrowy 15", kineskop Panasonic, plamka 0,28mm, roz. 1024x768/80Hz, 1280x1024, 30-69kHz, 47-120Hz, OSD, wbudowane głośniki i mikrofon, TCO 95, gwarancja 2 lata

Obudowa MidiTower

pozwała zainstalować 4 napędy 5,25" oraz 4 napędy 3,5". Jest wyposażona w dodatkowe rozwiązania zwiększające ergonomię obsługi i serwisu: **ECOKEY**-klawisz na przednim panelu pozwalający na realizację funkcji "suspend". **ZŁĄCZE USB** - wyprowadzone na przedni panel obudowy **SKYLock** - zdejmowalne osłony boczne obudowy. **QUICK RELEASE** bezśrubkowe zamocowanie kart wewnątrz obudowy



Drukarki firmy Lexmark. Tak dobre, że trudno się z nimi rozstać.



Wydajność nie do pobicia. Niezliczona ilość różnorodnych konfiguracji. Stałe oszczędności. Zakup jedną z drukarek laserowych rodziny Optra S, a zyskasz nowego przyjaciela.

Dzięki niezliczonej ilości **technicznych innowacji**, drukarki Optra S, zarówno modele drukujące w czerni jak i kolorze, są lepsze niż jakiegokolwiek inne dostępne na rynku.

Drukarki osobiste i sieciowe z rodziny Optra S zapewnią **niespotykaną wydajność** drukując z szybkością 12, 16 lub 24 stron na minutę. Standardowa rozdzielczość 1200 dpi jest gwarancją najwyższej jakości, a szeroka gama inteligentnych i wszechstronnych opcji obsługi papieru maksymalnie usprawni Twoją pracę.

Ale wysoka wydajność to tylko początek. Drukarki posiadają jeszcze funkcję multi-up (wielokrotnego drukowania dokumentu na jednej stronie) i duplex (druku dwustronnego), co **znacznie obniża koszt druku**. Przechowywanie uprzednio wydrukowanych formularzy także okazuje się zbyteczne. Teraz są one zapamiętywane w postaci elektronicznej przez Twoją drukarkę. Nasze oprogramowanie sieciowe do zarządzania drukarką MarkVision sprawi, że skończą się nieustanne telefony do serwisu z prośbą o pomoc. Lista potencjalnych oszczędności dopiero się zaczyna...

Autoryzowani Dystrybutorzy Lexmarka: **California Computer**, tel. 022 668 02 00, **Computer 2000**, tel. 022 672 33 00, **Optimus S.A.**, tel. 018 43 77 97, **Soft-tronik Polska**, tel. 071 73 40 20

Autoryzowani Partnerzy Lexmarka: **Commpol S.A.**, tel. 012 32 50 61, **ComputerLand Poland**, tel. 022 634 56 66, **Olprint**, tel. 071 67 14 13, **SMK**, tel. 022 685 24 00, **Softexdata**, tel. 022 846 65 50

Materiały eksploatacyjne: **Flint**, 022 663 48 05, **Komax** 061 867 34 66, **Tornado** 022 651 24 01