

POLSKIE TOWARZYSTWO INFORMATYCZNE

**PIĄTE FORUM
TECHNOLOGII
INFORMATYCZNYCH**

Mrągowo, 13 –17 listopada 1995r.

Szanowni Państwo

Spotykamy się w Mrągowie prawie w rok po Kongresie Informatyki Polskiej, który miał przynieść propozycje rozwiązań naszych, informatycznych problemów. Kilkudziesięciu autorów i recenzentów Raportu kongresowego bardzo starannie odrobiło zadania. Ukazał się ważny dokument. Dołożono wszelkiej staranności w jego popularyzacji. I co? Niewiele. Może trzeba by jeszcze raz zastanowić się o co właściwie nam, informatykom chodzi.

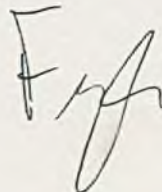
Gospodarka a wraz z nią nasza branża rozwijały się w zeszłym roku nienajgorzej. Rosną i utrzymują się na rynku firmy stosujące profesjonalne metody realizacji przedsięwzięć informatycznych. Zachodnie firmy lokalizują swoje produkty, które przy wszystkich zgłaszanych do nich zastrzeżeniach, pozwalają pracować coraz większej liczbie użytkowników z oprogramowaniem, które rozumieją. Z własnego doświadczenia wiem, że absolwenci studiów informatycznych są coraz lepiej przygotowani do zawodu. Spotkałem nawet w zeszłym roku kilku profesorów informatyki zadowolonych z warunków swojej pracy.

W tym roku hasłem naszego spotkania będzie „informatyka z polską twarzą”. Poprosiliśmy przedstawicieli polskich firm produkujących oprogramowanie, aby podzielili się z nami swoją wiedzą na temat tego niełatwego działu gospodarki. Zaprosiliśmy również przedstawicieli największych firm zagranicznych obecnych na naszym rynku. Przewidzieliśmy dyskusję panelową z udziałem wybitnych przedstawicieli „władzy” w informatyce. Chcemy żeby jak co roku od lat Mrągowo było miejscem ważnej, środowiskowej dyskusji.

Myślę, że tegoroczne Mrągowo będzie ostatnim w tej formule. Możemy się pocieszać, że parę lat temu byliśmy pierwsi, jedyni i bezwzględnie najlepsi. Czasy się zmieniają a my wraz z nimi. Jest całkiem poważna teoria psychologiczna, która mówi, że myśli pozostają w postaci komiksowych dymków, w miejscu gdzie zostały pomyślane. Niektórzy nazywali to genius loci. Sporo namyśleliśmy w Mrągowie, więc miejsca byłoby szkoda. Ale może znowu potrzebny nam jest rok przerwy, żeby wszystko wymyślić od nowa.

A na razie życzę, żeby jak co roku nasze jesienne spotkanie było prezesom dla nauki, hakerom dla zabawy, producentom dla korzyści a wszystkim dla przyjemności.

Piotr Fuglewicz



PROGRAM V Forum Technologii Informatycznych Mrągowo'95.11.13-17

PONIEDZIAŁEK 1995.11.13

10.00 **OTWARCIE FORUM**

10.10 - 13.30 **IBM**

- Rola technologii 390/CMOS w przetwarzaniu Klient/Serwer dziś i w
- Strategia IBM a najnowsze technologie komputerowe

11.30 - 11.50 *kawa*

- Rodzina oprogramowania Visual Gen, przykład mini aplikacji
- Technologia przetwarzania rozproszonego /FSO/
- Zintegrowany system obsługi przedsiębiorstwa /POLMO/
Prezentacje niezależne/ Autobus IBM/
- komputer ES/9221-421 z dyskami 9345 i systemami VM/ESA,
- Multimedia Serwer PC
- Multimedia z wykorzystaniem serwera na komputerze 9221- LFS/VM
- komputer PC Serwer 500 S/390 i mikrokomputery 3 PS/2,

15.15 - 18.45 **COMPAREX**

- TETRAGON - najbardziej zaawansowane systemy dyskowe w świecie
- DATA STAR - uniwersalny kontroler sieciowy

16.30 - 16.50 *kawa*

- M2000 - jedyny Mainframe 6 generacji
- Drukarki laserowe - drukowanie w przedsiębiorstwie
- 6390 C & B - zwarty podsystem kasetowy.

WTOREK 1995.11.14

9.00 - 9.45 **MacroSoft**

- Jak działa MacroSoft
- Technologia MacroBase
- Zastosowania technologii MacroBase

10.00 - 10.45 **PTB elba**

- Budowa polskiego domu software'owego na przykładzie doświadczeń
PTB elba na rynku bankowym
- Ewolucja potrzeb banków w zakresie informatyzacji
- Rola polskich producentów oprogramowania bankowego a rosnące wymagania
polskich banków

10.45 - 11.05 *kawa*

- Zadania polskich domów software'owych wobec konkurencji zagranicznej
- Kierunki i możliwości rozwoju krajowych producentów oprogramowania.

11.15 - 12.00 **CIE**

- Ogólna charakterystyka firmy.
- CIE jako kompleksowy dostawca systemów informatycznych w energetyce.
- Systemy rozliczeń za energię elektryczną.
- Mikrokomputery brytyjskiej firmy PSION PLC.

- 12.15 - 13.00 **MAX Elektronik**
- Prezentacja firmy
 - PROLIB - kompleksowy system zarządzania biblioteką /złoty medal MTK SOFTARG'94, II nagroda Infoman'95/
 - System PROMIS
- 15.00 - 15.45 **CSBI jako generalny dostawca systemów informatycznych w bankowości, administracji i przemyśle**
- historia sukcesu
 - organizacja i techniki działania firmy
 - strategia rozwoju
- 16.00 - 16.45 **SuperMemo**
- 16.45 - 17.05 kawa **Dyskusja panelowa "Polscy producenci oprogramowania"**
- ŚRODA** **1995.11.15**
- 9.00 - 10.30 **Microsoft**
- Elementy procesu lokalizacji
 - "Globalizacja" oprogramowania w trakcie jego tworzenia
 - Tłumaczenie oprogramowania i dostosowywanie do lokalnych potrzeb
- 10.30 - 10.50 kawa - Testowanie
- Dostarczanie lokalnej treści.
 - Strategia Microsoft na rynku polskim
- 11.00 - 12.30 **IBM**
- Polska wersja OS/2 WARP
 - Korzystanie z Internet przy wykorzystaniu OS/2 WARP
- 15.00 - 15.45 **Novell: "Novell z polską twarzą"**
- Wkład firmy Novell w rozwój rynku informatycznego w Polsce
 - Dostosowanie form i warunków sprzedaży do specyfiki rynku polskiego
 - Lokalizacja programów dla partnerów i twórców aplikacji
 - Wspomaganie techniczne partnerów i użytkowników
 - Edukacja
 - Lokalizacja produktów.
- 16.00 - 16.45 **Bogusław Jackowski /BOP Gdańsk/**
- Odpowiednią dać słowu literę.
- 16.45 - 17.05 kawa **Dyskusja panelowa "Polonizacja produktów informatycznych"**

CZWARTEK **1995.11.16**

9.15 - 12.45 **HEWLETT-PACKARD: "Z perspektywy jutra"**

- PA RISC
- Magellan
- Empowered Engineering

10.30 - 10.50 *kawa* - Data Center

- Data WareHouse
- Synergies

15.00 - 17.15 **IBM**

- Bezpieczeństwo danych w przedsiębiorstwie - RACF
- RAMAC, OSA-2, PC Serwer 500 S/390 nowości z IBM
- Zarządzanie systemami komputerowymi
- DRDA i DB/2 rozwiązanie problemu zarządzania bazami danych różnych producentów w rozproszonym środowisku

17.15 - 17.35 *kawa* - migracja 4381-R11, MVS/XA-MVS/ESA użytkownik H.Stalowa

17.35 - 18.20 **Ignacy Dziedziczak "Atestacja oprogramowania księgowego"**

Dyskusja panelowa "Stan polskiej informatyki"

PIĄTEK **1995.11.17**

9.15 - 10.00 **IBM**

Outsourceing jako przykład podejścia do kompleksowej automatyzacji przedsiębiorstwa.

10.00 - 10.20 *kawa*

10.30 - 12.00 Negocjacje i reneogjacje wielkich kontraktów informatycznych

- **Marek Ujejski** BSK

POSIŁKI:

<i>Śniadanie</i>	8.00
<i>Obiad</i>	13.30
<i>Kolacja</i>	19.00



Bogusław Jackowski, BOP s.c., Gdańsk
ODPOWIEDNIĄ DAĆ SŁOWU LITERĘ

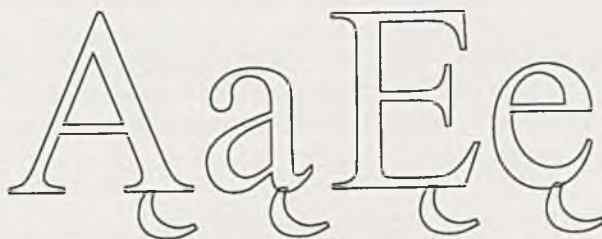
Wydawać by się mogło, że czasy charakteryzujące się tym, że mało kogo dziwiła propozycja pani w barze mlecznym, by rozsmarowywać masło za pomocą łyżki, bo nie ma noży (autentyczne), odchodzą w niepaamięć. Niestety, tak nie jest. Istnieje dziedzina, bardzo istotna dla zachowania tożsamości kulturowej, związana ściśle z podstawowym nośnikiem kultury, jakim jest język, traktowana przez bez mała wszystkie kręgi społeczne w lekceważący sposób, podobnie jak owa pani z baru traktowała minimalną w końcu potrzebę klientów spożywania jedzenia w miarę kulturalnie.

Dziedzina ta to *słowo pisane*. Mam tu na myśli możliwie szerokie znaczenie określenia *słowo pisane*, począwszy od pisma odręcznego, poprzez druk, na wykonywanych za pomocą specjalnych urządzeń napisach ogromnej wielkości (szyldów, reklam, itp.) skończywszy.

Stan rzeczy. Wystarczy wziąć pierwszą z brzegu gazetę, by zobaczyć niechlujną interpunkcję, złe dzielenie wyrazów (rekord to podzielone słowo „co”), nieprawidłowe cudzysłowy (najczęściej cudzysłów zamykający zamiast otwierającego, czasem podwójny apostrof), brak rozróżnienia między dywizem (krótką kreską stosowaną przy dzieleniu wyrazów) a pauzą (myślnikiem), jednoliterowe spójniki łądzące na końcu wiersza, nienaturalnie duże odstępstwa między słowami, nie wspominając już o polskich literach zastąpionych przez dziwne znaki, takie jak „č”, „Ĉ”, itp.

Polskie litery to osobny temat. Rozglądając się wokół można zauważyć nieprawdopodobnie dużą liczbę przeróżnych dziwolągów, np. ogonki w literach „ą” i „ę” tworzone za pomocą cedilli (znaku używanego do wyróżniania spółgłosek syczących) lub przecinka, literę „ł” uzyskiwaną za pomocą nałożenia znaku „/” na literę „l”, „ñ” zamiast „ń” – to tylko drobny fragment długiej listy przykładów. W tej dziedzinie pierwszeństwo przyznałbym twórcy szyldu, który zamiast litery „Ó” wykorzystał obróconą o 180 stopni literę „Q”.

Komputerowe kroje pism dostarczane z najpopularniejszymi programami, takimi jak *Windows 3.1* czy ostatnio *Windows 95*, dodatkowo pogłębiają wystarczająco fatalną sytuację: dają do rąk rzeszom użytkowników narzędzia, za pomocą których można tworzyć jedynie dzieła nie najwyższego lotu. Nie mówię już o pokracznych kształtach polskich znaków diakrytycznych, tu bowiem zawsze można sprowadzić dyskusję do płaszczyzny upodobań estetycznych, co pozwala na użycie mniej lub bardziej naciąganych argumentów odwołujących się do względności estetyki. Ale jeżeli zestaw znaków zamiast polskich liter „ą”, „Ą”, „ę” oraz „Ę” zawiera litery „a”, „A”, „e” oraz „E” z doczepionymi „sierpami”, nie połączonymi z resztą znaku w jedną obwiednię, to po prostu elementarny błąd:



Polskie (?) znaki diakrytyczne z fontu Times New Roman z Windows 95 (wer. 4.00.950)

Znaków takich nie można wykorzystać (bez uciekania się do dodatkowych zabiegów) na przykład przy wycinaniu napisów z folii, czy w napisach, w których konieczna jest obwódka.

Szyldy i napisy informacyjne, ze względu na występujący podczas przygotowywania etap pracy ręcznej, stwarzają pole do popisu wykonawcom, którzy z niezrozumiałych powodów upodobali sobie literę „N” i umieszczają ją bądź odbitą lustrzanie, bądź obróconą o 180 stopni. Taki obrót daje się zauważyć nawet w pismach bezszeryfowych, a w pismach szeryfowych wygląda okropnie. Zdarza mi się dość często widzieć także literę „A” odbitą lustrzanie, a raz nawet widziałem literę „K” odbitą lustrzanie (względem osi poziomej).

W tym kontekście zabiegi w rodzaju drastycznego zwężenia liter, wywołujące dreszcz obrzydzenia u typografów, to drobiazg. Odpowiedź „zwężaczy” jest prosta – popularne programy komputerowe służące do obróbki tekstów pozwalają na to, dlaczego z takiej możliwości nie skorzystać? Ciekaw jestem, jak zareagowałiby oni na zwężanie własnych konterfektów, powiedzmy pod pretekstem braku miejsca.

Tego rodzaju postawa – „a właściwie o co chodzi, tekst daje się przeczytać, poza tym w moim programie nie można tego-a-tego” – jest typowa i świadczy, moim zdaniem, o niskim przeciętnym poziomie tej sfery kultury, którą można by określić jako *kulturę typograficzną*.

Jestem przekonany, że treść przenoszona przez słowo w znacznym stopniu zależy od formy. Są dziedziny, w których przyjmuje się to jako oczywiste, na przykład nie do pomyślenia jest zatrudnienie aktora czy spikera sepleniącego, bądź jękającego się. Słowo pisane podlega – niestety, ale miejmy nadzieję chwilowo – innym prawom.

Przyczyny. Odpowiedź na pytanie dlaczego akurat kultura typograficzna uległa w Polsce tak wyraźnej degradacji, to zapewne temat na obszerną pracę z pogranicza dziedzin takich jak kulturoznawstwo, socjologia i ekonomia. Nie czuję się kompetentny do przeprowadzenia wyczerpującej analizy zagadnienia, ale trudno mi oprzeć się pokusie wskazania choćby kilku czynników, które uważam za istotne, choć niekoniecznie najistotniejsze.

Najmniej oczywisty czynnik to wycofanie nauczania kaligrafii ze szkół. Nie wdając się w polemikę na temat słuszności takiej decyzji chciałbym tylko podkreślić, że w efekcie nie wyrabia się w młodym człowieku szacunku do formy słowa pisanego ani wyczucia estetyki.

Najbardziej oczywisty czynnik to kilkadziesiąt lat panowania systemu, w którym staranność, rzetelność i fachowość były w niskiej cenie. Zaowocowało to przyzwyczajeniem się ludzi do książek drukowanych byle jak na byle jakim papierze. Sytuację pogorszył niewątpliwie stan wojenny przyzwyczajając i tak już mało wybrednych czytelników do materiałów przygotowywanych w podziemiu w trudnych warunkach przez odważnych, acz nie zawsze dysponujących odpowiednią wiedzą zawodową, drukarzy-samouków.

Na dalsze pogorszenie stanu rzeczy wpłynęło – o, paradoksie! – upowszechnienie się komputerów osobistych, które zbiegło się w czasie z poszerzeniem swobód obywatelskich. Popularyzacja komputerów osobistych łączyła się z kolei z popularyzacją programów edycji tekstów. Maszyna do pisania została niemal całkowicie zastąpiona przez komputer, ze wszystkimi tego konsekwencjami. W szczególności konsekwencją taką jest przeniesienie zwyczajów związanych z pisaniem na maszynie do komputerowego przetwarzania tekstów. Wspomniane wyżej nieodróżnianie dywizów i myślników, niezwracanie uwagi na poprawne cudzo-słowy, czy stosowanie znaku „/” zamiast nawiasu to – moim zdaniem – spuścizna epoki maszyny do pisania, zresztą wciąż obecna w popularnych programach edycji tekstów, których ustawienia domyślne często są ródem z maszyny do pisania.

Oczywiste jest też, że poziom wykształcenia użytkowników nie mógł rosnąć wystarczająco szybko, by nadążyć za zaskakująco wysokim tempem upowszechniania się komputerów osobistych. Z natury rzeczy w rachubę wchodziło jedynie samokształcenie, a podstawą tego samokształcenia były programy edycji tekstu tworzone z reguły poza granicami Polski, nie uwzględniające polskich tradycji typograficznych.

Dwa pomysły na poprawę sytuacji. Ze względu na żywiołowość opanowywania rynku polskiego przez komputery osobiste, a tym samym przez produkowane za granicą programy edycji tekstów, beznadziejna wydaje mi się próba kompleksowej naprawy sytuacji. Sporym utrudnieniem jest też niewystarczająco chronione prawo autorskie, zniechęcające ewentualnych rodzimych twórców pism komputerowych do podejmowania działalności komercyjnej.

Tym niemniej wyobrażalne jest wprowadzenie do szkół – na przykład na lekcjach informatyki – nauczania zasad typografii. Skoro za pomocą komputerów można przygotowywać teksty w sposób estetyczny, do dlaczego tego nie propagować? Na lekcjach polskiego młodzież uczy się jak „odpowiednie dać rzeczy słowo”. Na lekcjach informatyki uczyłyby się jak „odpowiednią dać słowu literę”. To pomysł pierwszy.

Pomysł drugi, to wsparcie działań na rzecz przygotowania i *nieodpłatnego* udostępnienia poprawnie spolonizowanych lub wręcz polskich pism komputerowych; nieodpłatnego ze względu na – jako się rzekło – nie najlepiej funkcjonujące prawo autorskie. Formuła *public domain* wydaje się tu dobrym antidotum. Szaleńców gotowych włożyć swój czas i wiedzę w tego typu przedsięwzięcie jest – wbrew pozorom – nie tak mało. Na przykład, z tego co mi wiadomo, zaawansowane są prace nad komputerową wersją znanego polskiego kroju pisma zaprojektowanego przez Zygryda Gardzielewskiego przy współpracy Józefa Gruszki, mianowicie *Antykwy Toruńskiej*.

Inicjatywy tego typu uważam za godne zorganizowanego wsparcia, bowiem „samotni strzelcy” nie są w stanie przeciwstawić się inwazji producentów komputerów i oprogramowania, a nikogo chyba nie trzeba przekonywać, że cele owych producentów niewiele mają wspólnego z działalnością dla dobra naszej kultury. A kulturę – jak się okazuje – należy starannie chronić, o ile nie podziela się zdania wspomnianej na wstępie pani z baru mlecznego.

Prezentacja firmy MacroSoft

Andrzej Odyniec

25 października 1995 r.

Zacząło się tak...

Dawno, dawno temu, przed dziesięciu bez mała laty, w dalekiej krainie — we Włochach (warszawskich) żyli trzej koledzy: Bogdan Michalak, Włodek Napiórkowski i Andrzej Odyniec, którzy *nie wiedzieli*, że w dobie Clippera nie da się zbudować własnej technologii do tworzenia zastosowań w dziedzinie baz danych. Sprowadzili z dalekich krajów Amstrada, potem PeCety i zabrali się do tworzenia i sprzedawania zastosowań w wymyślonej przez siebie technologii. A że ich pomysły podobały się ludziom w tej krainie, kupowali ich programy. Tak powstała firma MacroSoft i technologia MacroBase.

Czym jest MacroSoft?

Struktura firmy

Jak dawniej, tak i dziś MacroSoft „zaczyna się” w warszawskich Włochach:

BUK „MacroSoft” Sp. z o.o., Zakład Produkcji i Dystrybucji
02-414 Warszawa, ul. Chrościckiego 49
tel. (-22) 237681, fax 239861, bbs 237681t191

i obsługuje wyłącznie dealerów oprogramowania. Dzisiaj MacroSoft wyszedł poza Włochy, bliżej centrum Warszawy, by ułatwić kontakt klientom:

BH „MacroSoft” Sp. z o.o.
01-015 Warszawa, Skwer Kardynała Wyszyńskiego 9
tel. (-22) 388021...4, fax 388020

W powyższych firmach zatrudnionych jest około **osiemdziesięciu** osób. Jednak nie zatrzymaliśmy się w Warszawie. Od kilku lat w całej Polsce powstają oddziały, w których MacroSoft ma pakiet kontrolny udziałów:

1. 15-872 Białystok, ul. Dąbrowskiego 28, tel./fax (-85) 520244
2. 42-200 Częstochowa, Al. N.M.P. 55, tel. (-34) 247962, tel./fax 249498
3. 20-207 Lublin, ul. Turystyczna 7a, tel. (-81) 763518, fax 760685
4. 95-200 Pabianice, ul. Piotra Skargi 79/23, tel. (-42) 150357
5. 60-179 Poznań, ul. Jeleniogórska 1/5, tel. (-61) 689821
6. 22-400 Zamość, ul. Zamoyskiego 34/9, tel (-84) 76-333

W oddziałach zatrudnionych jest około **trzydziestu** osób. Poza oddziałami firmę reprezentuje w całym kraju ponad **stu** aktywnych dealerów z czego około 10% ma autoryzację.

Jak działa MacroSoft?

Domena działania

Firma MacroSoft produkuje oprogramowanie i świadczy usługi informatyczne dla przedsiębiorstw średniej wielkości. Sukces rynkowy firma zawdzięcza elastyczności technologii, ścisłej specjalizacji i kompleksowej obsłudze klientów. Terenem działalności firmy jest cała Polska.

Stabilna pozycja firmy

MacroSoft Sp. z o.o. istnieje od 1986 roku, a obecnie zajmuje pozycję lidera na rynku producentów oprogramowania dla przedsiębiorstw średniej wielkości. Przychody ze sprzedaży oprogramowania i usług wyniosą w 1995 roku około 5 mln złotych.

Organizacja

Firma zatrudnia około 100 osób: programistów, projektantów systemów, specjalistów w dziedzinie informatyki i zarządzania. MacroSoft składa się z dwóch jednostek organizacyjnych usytuowanych w Warszawie i kilku oddziałów na terenie Polski. Centrala zajmuje się produkcją i dystrybucją standardów. Obejmuje też działy kontroli jakości, dokumentacji, marketingu i rozwoju nowych technologii. Druga warszawska jednostka oraz oddziały zajmują się projektowaniem, sprzedażą, wdrażaniem i produkcją oprogramowania na zamówienie. Ponadto prowadzą szkolenia, prezentacje, serwis i usługi hot-line.

Sieć dystrybucji

Technologia MacroBase jest dobrze znana ponad 100 aktywnym dealerom. Nasi partnerzy są szkoleni w zakresie podstawowych aplikacji i potrafią wdrażać oprogramowanie. Dealerzy, którzy zdadzą egzamin posiadają kwalifikacje świadczenia usług wysokiej jakości i otrzymują dyplom autoryzowanego partnera MacroSoftu.

Usługi

Naszym klientom proponujemy między innymi: prezentacje, szkolenia, analizy, projekty funkcjonalne i techniczne, pomoc przy wdrożeniu, opiekę autorską, usługi serwisowe, hot-line, modyfikacje standardów. W zakresie projektowania programów wykorzystujemy metodologię i narzędzia firmy LBMS.

Serwis gwarancyjny

Uprawnienia licencyjne obejmują między innymi bezpłatny dostęp do najnowszych wersji oprogramowania w okresie jednego roku, z możliwością przedłużenia na kolejne lata. Nowe wersje zawierają nie tylko nowe funkcje i usprawnienia technologiczne, ale przede wszystkim modyfikacje będące konsekwencją zmian przepisów prawa. Nawet w przypadku tak dużych zmian jak wprowadzenie podatku VAT czy denominacji uprawnieni użytkownicy mają bezpłatny dostęp do najnowszych wersji.

Sprawdzone standardy

Oprogramowanie MacroSoftu jest wypadkową i uogólnieniem potrzeb wielu przedsiębiorstw. W naszych aplikacjach zakumulowana jest ogromna wiedza. Wszystkie systemy posiadają staranną dokumentację. Obszerna lista referencyjna daje gwarancje niezawodności oprogramowania.

Systemy zintegrowane

Wszystkie programy wchodzące w skład zintegrowanego systemu zarządzania przedsiębiorstwem SKID mogą funkcjonować niezależnie. Budowę złożonego systemu można prowadzić stopniowo wdrażając kolejne moduły. Łatwość integracji wynika z jednolitej technologii poszczególnych programów oraz założeń projektowych tkwiących w samych aplikacjach. Przykładowo, struktura kartoteki kontrahentów jest jednakowa dla wszystkich modułów. Dane wprowadzane w jednym programie są udostępniane innym aplikacjom. Faktury, dokumenty materiałowe, raporty kasowe i bankowe, rejestry zakupu i sprzedaży mogą być automatycznie księgowane.

Standardowy zintegrowany system zarządzania przedsiębiorstwem składa się z następujących modułów: FIKS (finanse, księgowość), MAGFAKT (gospodarka magazynowa, sprzedaż, fakturowanie), KALI (kadry, płace), ESTRA (ewidencja środków trwałych) i MacroBase (środowisko programistyczne umożliwiające dowolne modyfikacje wcześniej wymienionych programów i generowanie nowych aplikacji).

Główni odbiorcy oprogramowania

Oprogramowanie MacroSoftu jest uniwersalne i znajduje zastosowanie we wszelkiego typu przedsiębiorstwach i urzędach. Dla poszczególnych rodzajów przedsiębiorstw opracowano specyficzne plany kont, unikalne raporty i formuły obliczeniowe. MacroSoft ma bogate doświadczenia w informatyzacji przedsiębiorstw handlowych, produkcyjnych i usługowych, banków (program Kali stosowany w kilkuset oddziałach największych polskich banków), administracji, służby zdrowia, zakładów energetycznych i ciepłych, central handlu zagranicznego, hurtowni i wielu innych.

Technologia MacroBase

Jedną z największych zalet technologii MacroBase jest możliwość szybkiego dostosowanie aplikacji do indywidualnych potrzeb przedsiębiorstwa i zmieniających się przepisów prawa. Każdy program ma wbudowany interpreter raportów pozwalający na pełny dostęp do baz danych i dowolne modyfikacje wydruków. Ponadto zainteresowani mogą zakupić generator aplikacji oraz źródła programów. W takim wypadku możliwe są wszelkie modyfikacje definicji programu. MacroBase jest technologią otwartą. MacroBase jest oryginalnym polskim rozwiązaniem i własnością MacroSoftu.

Platformy operacyjne

Rezultatem wieloletnich inwestycji MacroSoftu jest przełamanie bariery technologicznej i wyjście poza ramy komputera PC i systemu DOS. Obecnie oprogramowanie funkcjonuje na pojedynczych komputerach, w sieciach lokalnych, w technologii klient—serwer i w systemach wielodostępnych. Generatory MacroBase tworzą kod akceptowany między innymi przez systemy DOS, UNIX i Windows zarówno na platformie procesorów Intel jak i RISC. Zintegrowane środowiska systemów sieciowych i wielodostępnych dają nieograniczone możliwości wykorzystania oprogramowania MacroSoftu.

Czym jest technologia MacroBase

MacroBase to pełne środowisko technologiczne do tworzenia programów obsługujących bazę danych. Jest przeznaczone dla programistów tworzących oprogramowanie użytkowe lub wdrażających systemy już istniejące. Przy pomocy MacroBase można szybko stworzyć niezawodny program wspomagający zarządzanie przedsiębiorstwem. Jako technologia programowania łączy w sobie cechy nowoczesnego generatora aplikacji typowych dla tzw. języków czwartej generacji i tradycyjnego języka programowania posiadającego wiele interesujących możliwości zarówno jeśli chodzi o konstrukcje językowe, jak również moc funkcji bibliotecznych zapewniających dostęp do zasobów systemu operacyjnego. Tworzenie aplikacji według tej technologii polega na opisywaniu, w czasie dialogu z systemem, poszczególnych obiektów systemu, takich jak np. tabel, formatów wydruków, okienek i menu do konwersacji użytkownika z programem, jak również definiowaniu procedur obliczeniowych przetwarzania danych, sprawdzających poprawność wprowadzania itp. W czasie jednej sesji dialogu z systemem może powstać wiele różnych aplikacji (modułów zintegrowanego systemu informatycznego), które mogą wykorzystywać, w dowolnym układzie, wcześniej zdefiniowane obiekty (np. menu, formaty wydruków, procedury itd.). Wszystkie wymienione wyżej obiekty, które pozornie mają charakter statyczny, faktycznie posiadać mogą pewne cechy obliczeniowe. Na przykład każde okienko służące do dialogu, lub kolumna tabeli może mieć przypisane funkcje zdefiniowane przez użytkownika, które wywołują kolejne okienka, menu lub inicjują wydruki albo procedury obliczeniowe. Również same wydruki mogą mieć wbudowane funkcje obliczeniowe, co pozwala uzyskać dowolnie skomplikowane zestawienia. Wydruki wyprowadzane są do drukarki za pośrednictwem specjalnego modułu, który uniezależnia definicję formatu od typu drukarki. Moduł ten pozwala na opisywanie cech dowolnego typu drukarki. Programy użytkowe projektowane przy pomocy MacroBase mają wygodny, jednolity interfejs dialogowy. Porozumiewają się z użytkownikiem w języku polskim, niezależnie od zainstalowanego standardu polskich liter. Współpracują z gotowymi programami MacroSoftu (kadrowo-placowym KALI, finansowo-księgowym FIKS, i.in.) wykonanymi w technologii MacroBase.

Na środowisko MacroBase składają się:

- Generator systemów użytkowych (SUPER, MacroGEN). Program ten umożliwia definiowanie struktury bazy danych i jej okienek dialogowych, układu menu, formuł obliczeniowych i sterujących pracą definiowanego systemu. Generator jest szczególnym zastosowaniem wygenerowanym samym sobą. Technika taka określana jest angielskim terminem *bootstrap*. Dzięki takiemu podejściu zasady konwersacji z generatorem są takie same, jak z wygenerowanym przezeń zastosowaniem. Projektant nie musi zmieniać przyzwyczajzeń przechodząc z fazy projektowania do fazy testowania. Łatwiej też jest mu programować akcje zastosowania, gdyż ciągle myśli tymi samymi kategoriami.
- Uniwersalny moduł wykonawczy (MASTER, MacroRUN). Jest to program, dzięki któremu definicja utworzona z użyciem SUPERA może być odczytana i wykorzystana do obsługi bazy danych klienta. MASTER umożliwia między innymi dostęp do bazy danych oraz wykonywanie sprawozdań. Sprawozdania definiowane są w języku REPORT z pominięciem generatora SUPER przy pomocy dowolnego edytora tekstowego.

- Program konfigurujący JQUTIL. Jego zadaniem jest ustalenie parametrów pracy programu i zdefiniowanie następujących danych: tablic translacji dla różnych standardów polskich znaków, drajwerów drukarkowych, kalendarzy.
- Program MERGE umożliwia dołączanie danych z innych systemów do systemu MacroBase.
- Program TRANSFER przeorganizowuje zbiory dyskowe po dokonaniu modyfikacji struktur danych wymagających takich zmian, przy czym zachowuje dotychczasową zawartość danych użytkownika.

Podstawowe własności MacroBase'a:

- **MacroBase jest okienkowa.** Cały dialog z zastosowaniem odbywa się w jednocześnie egzystujących na ekranie okienkach. Projektant ma pełną kontrolę nad logiką powiązań między okienkami. Logika ta jest spójna i ma swoje odzwierciedlenie w powiązaniach między danymi w bazach. MacroBase dba o tę spójność.
- **MacroBase jest sterowana przy pomocy wyborów z menu.** Projektant ma pełny wpływ na zawartość menu, ale ich zawartość może być w dużym zakresie generowana automatycznie na podstawie logiki powiązań między danymi.
- **MacroBase jest obiektowa.** Elementy zastosowania są obiektami wiążącymi struktury danych przechowywane w bazach ze strukturami dialogowymi. System przewiduje obszerny zbiór standardowych powiązań dając jednocześnie projektantowi możliwość oprogramowania metod we własnym zakresie. Projektant programuje własne metody posługując się językiem formuł łączącym w sobie prostotę formuł z arkuszy kalkulacyjnych z mocą takich języków programowania, jak Pascal czy C.
- **MacroBase zawiera generator wydruków.** Na kształt i format wydruków ma wpływ zarówno projektant jak i użytkownik. Drukowane dane mogą być dodatkowo przetwarzane tym samym językiem formuł, w którym projektant programuje własne metody.
- **MacroBase jest elastyczna.** Metody wiążące niektóre dane mogą być przechowywane w bazach danych (np. formuły przeliczające składniki wypłaty). Dzięki temu gotowe zastosowanie może być wielokrotnie dostosowywane np. do zmieniających się przepisów albo przez projektanta albo przez samego użytkownika bez potrzeby ponownej generacji.
- **MacroBase jest obronna.** Chroni pracę projektanta przed kradzieżą, gdyż program wykonawczy pracuje ze zbiorem binarnym nie nadającym się do poprawek. Modyfikacje zastosowania poza metodami, które projektant zdecydował się udostępnić użytkownikowi możliwe są jedynie na podstawie danych źródłowych generatora.
- **MacroBase jest sieciowa.** Umożliwia jednoczesną pracę w sieci zarówno wielu projektantów jednego systemu zintegrowanego jak i wielu użytkowników tego samego zastosowania czy wielu zastosowań korzystających ze wspólnych baz danych.
- **MacroBase jest oszczędna.** Dane w bazach przechowywane są w postaci binarnej. Zbiory indeksowe przechowywane są w postaci skróconej bez niepotrzebnej redundancji. Dzięki temu dane zastosowania zajmują nawet kilkakrotnie mniej miejsca, niż w innych systemach.
- **MacroBase jest otwarta.** Umożliwia import i eksport danych przez zbiory ASCII w dowolnym formacie — emitowane i akceptowane przez inne systemy.
- **MacroBase jest udokumentowana.** Użytkownik otrzymuje pełną dokumentację techniczną umożliwiającą mu samodzielne programowanie wszystkich aspektów zastosowania.
- **MacroBase jest rozwojowa.** Stoi za nią mocna firma z niemałym dorobkiem i znaną w Polsce marką. Technologia MacroBase jest nadal rozwijana i udoskonalana.

Podsumowanie

Z zestawienia wyników sprzedaży, których tutaj z racji szczupłości miejsca zamieścić nie można, wynika wprost, że wzrostem popularności cieszą się: MASTER, MacroBase i inne zastosowania, co niezbicie dowodzi skuteczności technologii MacroBase nie tylko w rękach załogi firmy MacroSoftu ale w rękach wielu innych producentów zastosowań, którzy wybierają naszą technologię do obsługi własnych zleceń.

elba[®]

**Przedsiębiorstwo Techniki Bankowej
elba Spółka z o.o.**

Przedsiębiorstwo Techniki Bankowej
elba Spółka z o.o.
ul. Ostrowskiego 30
53-238 Wrocław
tel. (0-71) 63 39 62, 63 39 95
fax. (0-71) 63 39 75
e-mail: elba@sun1000.ci.pwr.wroc.pl

elba®

Zarząd:

Wiesław Frydrych	Prezes Zarządu
Danuta Borzymowska	Członek Zarządu, Dyrektor ds. Ekonomiczno-Finansowych
Jan Dydejczyk	Członek Zarządu, Dyrektor ds. Projektowania i Produkcji

Przedsiębiorstwo Techniki Bankowej elba jest firmą prywatną założoną w 1988 roku z inicjatywy i udziałem kapitałowym Narodowego Banku Polskiego i Zakładów Elektronicznych ELWRO we Wrocławiu.

Przedmiotem działalności firmy od początku istnienia jest:

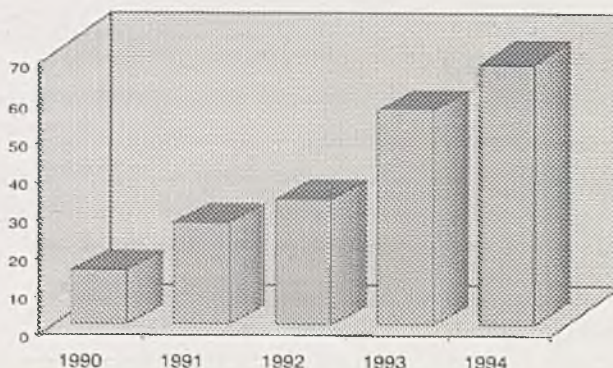
- projektowanie i wdrażanie informatycznych systemów bankowych,
- prowadzenie prac badawczo-rozwojowych w zakresie systemów bankowych,
- doradztwa w zakresie zastosowań informatyki w bankowości,
- konserwacja i serwis oprogramowania bankowego,
- szkolenie użytkowników.

W zakresie kompleksowej obsługi rynku bankowego i finansowego firma współpracuje z czołowymi dostawcami sprzętu komputerowego i oprogramowania systemowego, w tym z przedstawicielami firm:

- Hewlett Packard Polska (VAR)
- INFORMIX Software (VAR)
- IBM Polska

Przedsiębiorstwo zatrudnia aktualnie 70 osób, w tym:

- analitycy, projektanci i programiści posiadających szeroka wiedzę z zakresu bankowości,
- specjaliści z zakresu rachunkowości i finansów,
- informatycy i elektrycy do instalacji i obsługi sprzętu komputerowego,
- specjaliści ds. wdrożeń systemów informatycznych i szkoleń użytkowników,
- specjaliści ds. rozwoju i marketingu i ds. ekonomiczno-finansowych.



Rys. 1. Dynamika zatrudnienia osób w latach 1990-1994 (wg stanu na koniec roku)

DZIAŁALNOŚĆ I POZYCJA FIRMY NA RYNKU BANKOWYM

Od początku istnienia działalność firmy skoncentrowana jest na tworzeniu oprogramowania do automatyzacji podstawowych obszarów działalności bankowej. Główna oferta PTB elba zawierała dotąd wyspecjalizowane podsystemy bankowe do realizacji takich czynności bankowych jak: księgowanie, obsługę rachunków kredytowych, depozytowych i walutowych oraz sprawozdawczość i raportowanie banku. Pod względem merytorycznym systemy te uwzględniają pełną specyfikę operacji bankowych wykonywanych przez oddział banku. Powstawały one w ścisłej współpracy z praktykami z bankowości i zostały dostosowane są do uwarunkowań organizacyjno-prawnych systemu bankowego w Polsce. Większość z aplikacji przystosowana została do eksploatacji w środowisku systemu operacyjnego DOS/Novell NetWare zgodnie z ogólnie przyjętymi na początku lat 90-tych trendami w rozwoju systemów informatycznych opartych na mikrokomputerach klasy PC. W związku z potrzebami rynku zrealizowany został projekt KARO, który stanowi integrację dotychczasowych rozwiązań w zintegrowany system dla oddziału banku.

Strategiczny kierunek rozwoju firmy przyjęty od trzech lat obejmuje prace związane z przygotowaniem na rynek bankowy oferty w pełni zintegrowanego (scentralizowanego) systemu bankowego pn. skarb przeznaczonego dla dużego banku komercyjnego. W porównaniu z dotychczasowymi produktami firmy powstaje on przy wykorzystaniu technologii informatycznych zgodnych z światowymi trendami (UNIX, INFORMIX, CASE), które obowiązują w tworzeniu złożonych systemów informatycznych, i które przeznaczone są do eksploatacji na platformach sprzętowych z procesorami RISC.

Oddzielny kierunek rozwoju przedsiębiorstwa stanowią prace związane z klasą systemów wspomaganie decyzji (MIS, DSS, EIS). Głównym produktem firmy jest System Raportowania Banku RABA, który został wdrożony w 3 dużych bankach komercyjnych: w Banku Przemysłowo-Handlowym w Krakowie S.A., Banku Gdańskim S.A. i Banku Zachodnim S.A. we Wrocławiu (w łącznej liczbie ponad 200 instalacji). W wyniku rozpoznania potrzeb rynku w zakresie konsolidacji danych finansowych w złożonych strukturach organizacyjnych (grupy kapitałowe, holdingi, przedsiębiorstwa wielozakładowe, itp.) została przygotowana wersja systemu RABA^{TOP} dla dużych przedsiębiorstw.

PTB elba posiada wysoką pozycję wśród producentów oprogramowania dla banków:

- firma jest jednym z największych w Polsce producentów i dostawców oprogramowania dla banków,
- firma jest największym w Polsce dostawcą oprogramowania dla Narodowego Banku Polskiego,
- firma jest jednym z ważniejszych dostawców oprogramowania dla banków komercyjnych.

Według Raportu Specjalnego pt. „Polski rynek komputerowy 1994” wydanego przez redakcję czasopisma ComputerWorld, wśród producentów systemów bankowych, firma została sklasyfikowana na 3 miejscu pod względem przychodów sprzedaży z tytułu oprogramowania.

Firma od trzech lat aktywnie uczestniczy w targach branżowych, na których wysoko ocenione zostały wartości użytkowe zgłaszanych do nagród systemów. W 1994 roku za zgłoszony do nagrody produkt System Raportowania Banku RABA na VIII Międzynarodowych Targach Oprogramowania SOFTARG'94 w Katowicach firma otrzymała dwa Wyróżnienia, w tym

Nagrodę Specjalną Banku Śląskiego oraz na III Międzynarodowych Targach Zarządzania Informacją INFOMAN'94 w Gdańsku I Nagrodę im. St. Staszica.

We wrześniu br na IX Międzynarodowych Targach Oprogramowania SOFTARG'95 najnowszy produkt firmy Zintegrowany System Bankowy **skarb** otrzymał Nagrodę II-go stopnia oraz Nagrodę Specjalną Polskiego Towarzystwa Informatycznego - Oddział Gómośląski.

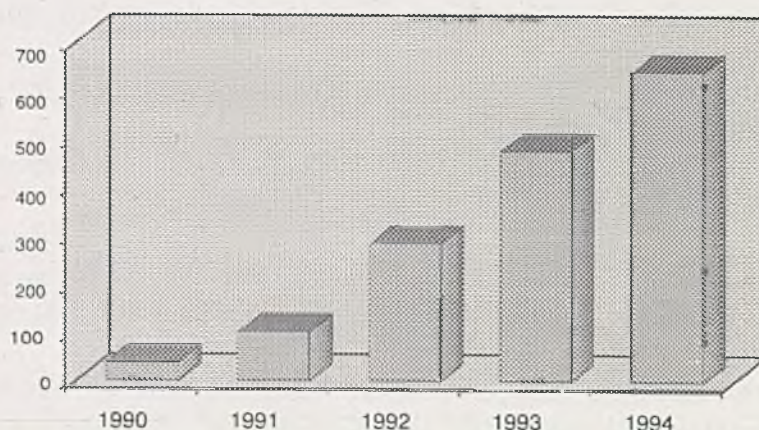
AKTUALNA OFERTA OPROGRAMOWANIA

- **zintegrowane systemy:**
 - skarb**[®] - scentralizowany system dla banku.
 - karo** - system dla oddziału banku
 - RABA** - system raportowania banku,
 - RABA**^{TOP} - zintegrowany system wspomaganie decyzji.
- **autonomiczne systemy bankowe:**
 - SAPOD** - system opracowania dokumentów księgowych,
 - KREDYTY** - system do obsługi działalności kredytowej banku,
 - LOKATY** - system do obsługi rachunków depozytowych,
 - WALUTY** - system do obsługi rachunków walutowych,
 - KLIENT** - system informacji o kliencie,

Łączna liczba instalacji: 640 (w 350 oddziałach banków w Polsce)

GLÓWNI KLIENCI

Narodowy Bank Polski
Bank Przemysłowo-Handlowy S.A. w Krakowie
Bank Śląski S.A. w Katowicach
Bank Depozytowo-Kredytowy S.A. w Lublinie
Bank Gdański S.A. w Gdańsku
Bank Zachodni S.A. we Wrocławiu.



Rys. 2. Dynamika instalacji systemów PTB elba w latach 1990-1994



CENTRUM INFORMATYKI ENERGETYKI

ul. Mysia 2, skr. pocztowa 143, 00-950 Warszawa 1
tel.: (02) 693 13 57, 693 13 77,
fax: (02) 693 32 63

INFORMACJA O FIRMIE

Centrum Informatyki Energetyki zostało założone w 1976 roku. Jest przedsiębiorstwem państwowym w okresie przekształcenia w spółkę akcyjną. CIE posiada wysoko kwalifikowaną kadrę informatyczną, bardzo dobrze znającą potrzeby energetyki. CIE posiada zakłady w Warszawie, Bydgoszczy i Poznaniu. W 1994 roku CIE zajęło 67 miejsce na liście TOP 200 Computer World oraz 4 miejsc na liście „Liderzy usług i oprogramowania 1994”.

ZAKRES DZIAŁALNOŚCI

1. Pion obsługi przedsiębiorstw :

- analiza, projektowanie i integracja systemów informatycznych,
- zarządzanie systemami informatycznymi,
- instalacje sieciowe,
- szkolenia ogólne i specjalistyczne,
- wdrażanie, konserwacja i rozwój systemów,
- sprzedaż oprogramowania i sprzętu w tym m. in. sprzęt firm: PSION, 3M, Gestetner oraz MEFA,
- serwis techniczny sprzętu komputerowego np. drukarki, sprzęt firmy PSION, czytniki CCD i inne.

Pion obsługi przedsiębiorstw projektuje, opracowuje i wdraża specjalistyczne systemy informatyczne z zakresu gospodarki energetycznej dla potrzeb zakładów energetycznych, elektrowni i elektrociepłowni dotyczące:

- zarządzania, prowadzenia ruchu i eksploatacji,
- handlowej i technicznej obsługi odbiorców energii elektrycznej.

2. Pion Systemu Paliwowo-Energetycznego

- sporządzanie bilansów paliwowo-energetycznych Polski,
- przechowywanie, rozbudowa i udostępnianie banków danych dotyczących gospodarki paliwowo-energetycznej w Polsce i na świecie,
- projektowanie i eksploatacja systemów informatycznych statystyki energii, statystyki ekonomicznej i ochrony środowiska,
- opracowanie i publikowanie wydawnictw zawierających informacje z zakresu statystyki energii i statystyki ekonomicznej energetyki,
- eksploatacja komputerowych systemów informacji naukowo-technicznej,
- prowadzenie prac naukowo-badawczych niezbędnych do kreowania polityki energetycznej państwa.

OFERTA CENTRUM INFORMATYKI ENERGETYKI

Poniżej przedstawiamy niektóre z produktów wykonanych w CIE oraz rozprowadzanych przez CIE.

SYSTEM ROZLICZANIA I FAKTUROWANIA DROBNYCH ODBIORCÓW ENERGII ELEKTRYCZNEJ I GAZU ZBYT-386p

System przystosowany do eksploatacji w Rejonach Energetycznych, może być eksploatowany na szerokiej płaszczyźnie sprzętowej np: komputerach z mikroprocesorem INTEL lub RISC. System ZBYT-386p pracuje pod systemem operacyjnym UNIX. System rozlicza odbiorców według rzeczywistych odczytów w cyklach dwumiesięcznych (miesięcznych) z wystawianiem prognozowanych rachunków ZBYT-386p (prognoza miesięczna, dwumiesięczna, półroczna lub roczna).

SYSTEM ROZLICZANIA I FAKTUROWANIA WIELKICH ODBIORCÓW AWO-386

System AWO-386 jest systemem rozliczeń wielkich odbiorców opracowanym dla potrzeb rejonów i zakładów energetycznych, pracującym w sieci UNIX. Zapewnia kompleksową obsługę klienta od zawarcia z nim umowy poprzez rozliczenie, fakturowanie, śledzenie zadłużeń do rozwiązania z nim umowy i archiwizowania danych.

SYSTEM EWIDENCJI I ROZLICZANIA ŚRODKÓW TRWAŁYCH MAJ-ST

System MAJ-ST obejmuje całokształt spraw związanych z prowadzeniem księgowości środków trwałych w zakładach przemysłowych. Rozszerzeniem systemu jest komputerowa księga inwentarzowa będąca odbiciem ksiąg prowadzonych w rejonach oraz kartotek środków trwałych prowadzonych w wydziałach księgowości majątkowej.

SYSTEM GOSPODARKI MAGAZYNOWEJ DLA POTRZEB ZAKŁADU ENERGETYCZNEGO I ELEKTROWNI

System realizuje kompleksową obsługę informatyczną podstawowych funkcji związanych z zaopatrzeniem i gospodarką magazynową.

PAKIET PROGRAMÓW UDOSTĘPNIAJĄCY AKTUALNE PARAMETRY SIECI 110, 220, 400 kV ORAZ WIELKOŚCI ZWARCIOWE Z TERENU DZIAŁANIA ZE.

Pakiet umożliwia na poziomie ZE:

- tworzenie wariantu układu podstawowego sieci,
- dostęp do wielkości zwarciovych pierwszego i dowolnego rzędu,
- wyprowadzanie katalogów i wyników na monitor i drukarkę.

Pakiet jest systematycznie rozwijany. Aktualnie o interfejs graficzny w oparciu o AutoCAD 12 PL.

Interfejs graficzny będzie umożliwiał :

- wizualizację schematu sieci 110, 220, 400 kV dla potrzeb obliczeń zwarciovych i nastawień zabezpieczeń,
- dostęp do parametrów urządzeń i wyposażenia pól na schemacie sieci ,
- uaktywnianie obliczeń z poziomu schematu , poza środowiskiem AutoCAD.

PRODUKTY FIRMY PSION

Brytyjska firma PSION PLC jest czołowym producentem mikrokomputerów tzw. „hand-held” oraz palmtop. Są to mikrokomputery o bardzo małych gabarytach mieszczące się w dłoni , a dorównujące mocą obliczeniową średniej klasy komputerom PC.

Pracują w dedykowanych systemach operacyjnych , ale również w systemach operacyjnych zgodnych z MS-DOS. Język programowania OPL oraz „C”.

Mikrokomputer firmy PSION są idealnymi mikrokomputerami do pracy w terenie . Mogą służyć do zbierania danych , wykonywania obliczeń technicznych , finansowych itp.. Standardowe interfejsy (Centronix , RS-232) umożliwiają połączenie z komputerem PC oraz podłączenie szerokiej gamy urządzeń peryferyjnych:

drukarki , czytniki kodów paskowych , czytniki kart magnetycznych itp.

LISTA REFERENCYJNA

Ministerstwo Przemysłu i Handlu
Ministerstwo Ochrony Środowiska, Zasobów Naturalnych i Leśnictwa
Główny Urząd Statystyczny
Polskie Sieci Elektroenergetyczne S.A.
Polskie Górnictwo Naftowe i Gazownictwo
Elektrownie i Elektrociepłownie
Zakłady Energetyczne


CSBI

**Generalny
Dostawca
Systemów
Informatycznych**

**Bankowość
Przemysł
Administracja**

- profesjonalizm
- optymalizacja kosztu
- bezpieczeństwo

nie znajdziecie lepszych rozwiązań



- analiza i projektowanie
- logistyka i wdrożenie
- utrzymanie i rozwój

Computer Systems for Business International S.A.

02-119 Warszawa, ul. Pruszkowska 17
tel: (0-22) 659-73-56, 659-04-16, fax (0-22) 659-04-85, 22-82-35
BHT 40-955 Katowice, ul. Bytkowska 1b
tel. (0-32) 153-72-79, fax (0-32) 154-22-65
BHT 53-332 Wrocław, ul. Powstańców Śląskich 5
tel. (0-71) 60-55-07, fax (0-71) 60-57-11
Przedstawicielstwo Szczecin, 70-540 Szczecin, ul. Korsarzy 1
tel. komórkowy 090 224 823

Kim jesteśmy

CSBI
Generalny
Dostawca
Systemów
Informatycznych

Z dniem 6 czerwca 1994 roku firma nasza została przekształcona ze spółki z ograniczoną odpowiedzialnością w spółkę akcyjną. Równie ważną decyzją, podjętą w połowie 1994 roku, było nowe określenie jej profilu jako:

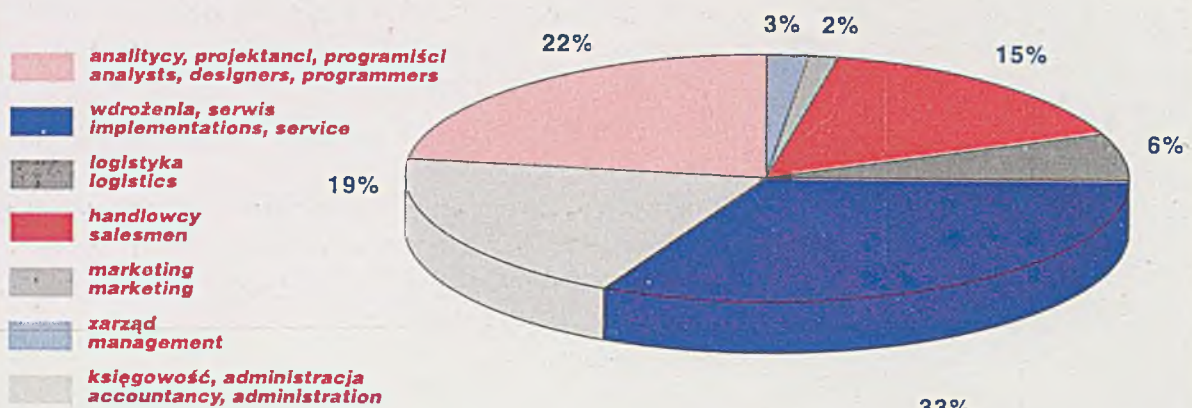
GENERALNEGO DOSTAWCY SYSTEMÓW INFORMATYCZNYCH

firmy zdolnej do dokonania wszechstronnej analizy potrzeb informatycznych jej potencjalnych klientów, zaprojektowania systemu w pełni dostosowanego do tych potrzeb, jego wdrożenia, utrzymania i rozwoju.

Podjęliśmy tę decyzję po dogłębnym zbadaniu naszego potencjału i podsumowaniu doświadczeń. Doszliśmy do wniosku, że dysponujemy:

- wykwalifikowaną kadrą analityków i projektantów;
- nowoczesnymi narzędziami do projektowania i tworzenia oprogramowania oraz relacyjnych baz danych;
- dostępem do najnowszych osiągnięć krajów zachodnich, w tym zwłaszcza do technologii tworzenia aplikacji typu MIS (executive information system) oraz MRP II;
- partnerskimi kontaktami z najlepszymi producentami sprzętu komputerowego i urządzeń peryferyjnych;
- dobrym rozeznaniem obecnych i przyszłych potrzeb Użytkowników naszych systemów.

STRUKTURA KADRY SCBI EMPLOYMENT STRUCTURE 1994



Misja SCBI

Misją naszej
firmy jest
zapewnienie
klientom
maksymalnych
korzyści,
jakie można
uzyskać poprzez
wdrożenie
kompletnych,
zintegrowanych
systemów
informatycznych.

**Kim
zamierzamy
być**

(misja CSBI na lata 1995-2000)

Bankowość

Wspieranie banków i instytucji ubezpieczeniowych w szybkim unowocześnianiu obsługi klientów i pozyskiwaniu znaczącej pozycji na rynku finansowym. Oferowanie im nowoczesnych, kompleksowych rozwiązań informatycznych pozwalających obsługiwać klienta w miejscu pracy lub zamieszkania (home banking) i za pośrednictwem sieci bankomatów.

Nasze systemy zdecydowanie usprawniają obsługę funkcjonalną banku, zwiększają sprawność zarządzania, umożliwiają stały monitoring jego sytuacji.

Chcemy być firmą, której kompleksowe rozwiązania informatyczne w pełni przyczynią się do unowocześnienia pracy banku oraz podniesienia jego wiarygodności i efektywności.

Przemysł

Udostępnienie naszym klientom rozwiązań informatycznych umożliwiających wprowadzanie nowoczesnych metod zarządzania, w tym także, opartych na łańcuchu powiązań logistycznych (supply chain management).

Wypracowanie pozycji czołowego dostawcy systemów informatycznych typu MRP II, nieodzownych do stosowania tych metod.

Zapewnienie ścisłemu zarządowi firm szybkiej i odpowiednio zorganizowanej informacji, umożliwiającej podejmowanie najbardziej trafnych decyzji.

Administracja

Doświadczenia uzyskane w dziedzinie Executive Information System dla bankowości i przemysłu zamierzamy wykorzystać tworząc oprogramowanie, wspomagające proces monitorowania działalności finansowej urzędów administracji państwowej od szczebla gminy po urzędy centralne.

Pamiętajcie...**Pracujemy
dla Was****Computer
Systems
for
Business
International
SA****Szanowni Państwo**

Czy chcielibyście, aby Wasz system informatyczny był jak najlepiej dostosowany do struktury informacji i kanałów jej przepływu w Waszej firmie?

Czy zależy Wam na tym, aby wdrożeniu systemu towarzyszyło nie tylko przyspieszenie obiegu informacji, ale również usprawnienie tego obiegu (właściwa i tylko właściwa informacja dla właściwej osoby, we właściwym czasie)?

Czy istotne jest dla Was, aby wraz z rozwojem firmy, system informatyczny mógł spełniać nowe funkcje?

Czy uważacie za ważne, aby przechowywane i wykorzystywane przez Was informacje były całkowicie bezpieczne, zarówno w sensie nie ujawniania ich osobom niepowołanym jak i gwarancji, że ich nie utracicie?

Czy chcielibyście, aby proces wdrożenia systemu nie powodował zakłóceń w codziennej pracy Waszej firmy? Czy chcecie jak najszybciej i bez stresu nauczyć się pracy z systemem informatycznym?

Czy uważacie, że oszczędności i korzyści, jakie będą rezultatem zastosowania systemu informatycznego, powinny być wyższe od nakładów poniesionych na jego wdrożenie?

Jeżeli tak, pamiętajcie..... Po to właśnie pracujemy dla Was

02-119 Warszawa, Pruszkowska 17
tel:(48 22) 659-73-56, fax: (48 22) 659-04-85,
komertel: 3912 0448; 3912 0239

Biuro Techniczno-Handlowe
53-332 WROCLAW, Powstańców Śląskich 5
tel: (48 71) 60-55-07, fax (48 71) 60-57-11

Biuro Techniczno-Handlowe
40-955 KATOWICE, Bytkowska 1b,
tel: (48 032) 153-72-80, fax: (48 032) 154-22-65

**Computer System for Business International
Eastern Europe**

193 143 ST Petersburg, Pobiedy 2, tel. 07 (812) 293-05-21;
fax 07 (812) 293-35-13
Trading and Office and Technical Support 127490 Moscow Yulovski pr.1,
tel./fax 07 (95) 404-9102

IBM Polska

jest samodzielną firmą krajową IBM World Trade EMEA Corporation, która proponuje swoim Klientom odpowiedzialne podejście do problemów informatyzacji. Po wstępnej analizie potrzeb Klienta przedstawiane jest ich pełne rozwiązanie: zaprojektowanie systemu, dostarczenie sprzętu wraz z oprogramowaniem, instalacja, wdrożenie, serwis gwarancyjny i pogwarancyjny, a także szkolenia. Nasza współpraca z licznymi partnerami handlowymi pozwala na rozszerzenie oferty IBM o specjalizowane oprogramowanie aplikacyjne.

Do Klientów IBM Polska należą między innymi: instytucje administracji państwowej, banki, firmy ubezpieczeniowe, zakłady przemysłowe, szkoły i wyższe uczelnie.

IBM Polska zainaugurował swoją działalność 1 października 1991 roku otwarciem biura w Warszawie, obecnie głównej siedziby firmy. W tym czasie zespół IBM Polska powiększył się do około stu pięćdziesięciu osób, z których większość to młodzi, energiczni.



świetnie wykształceni ludzie, niezym nie ustępujący specjalistom z IBM USA. Obecnie IBM Polska jest głównym dostawcą najnowocześniejszych rozwiązań informatycznych w kraju.

IBM Polska jest również aktywnym uczestnikiem życia społecznego. Od początku swej działalności nasza firma rozwija kontakty z polskimi instytucjami kulturalnymi. IBM Polska wielokrotnie organizował i wspierał finansowo koncerty w Filharmonii Narodowej, ofiarował sprzęt Muzeum Narodowemu, sponsorował chór chłopięcy „Cantores Minores”. Ostatnio wyposażyliśmy w sprzęt komputerowy Teatr Wielki - Operę Narodową i Państwowe Muzeum w Oświęcimiu.

W ramach Inicjatywy Akademickiej IBM Polska współpracuje z Uniwersytetem Warszawskim i 13 innymi ośrodkami akademickimi.

Rozwiązania dla naszej małej planety



ZAPRASZAMY DO ROZMOWY

o komputerach osobistych

Rodzinę komputerów osobistych reprezentują: IBM Aptiva – multimedialny zestaw dla użytkowników bez żadnego doświadczenia w pracy z komputerem, IBM PC – komputery, których konfiguracja dostosowana jest do potrzeb nabywcy, IBM PC Serwer – mocne serwery, którym można powierzyć najbardziej istotne dane przedsiębiorstwa oraz ThinkPad – rodzina komputerów przenośnych.

o komputerach klasy midrange

Oferta IBM obejmuje także niezawodne systemy średniej mocy AS/400, oraz komputery IBM RISC System/6000 – budowane jako platforma sprzętowa dla systemów otwartych. IBM Polska jest wiodącym dostawcą najnowszej generacji systemów otwartych przeznaczonych dla szerokiego

kręgu odbiorców. IBM od wielu lat dostarcza systemy informatyczne do największych przedsiębiorstw, instytucji państwowych i rządowych, banków oraz firm ubezpieczeniowych na całym świecie, dlatego też zgromadził ogromną wiedzę o wymaganiach użyt-

kowników, których system musi być odporny na wszelkiego typu zagrożenia, poczynając od wyłączenia zasilania, poprzez szybkość podnoszenia się systemu po awarii, bezpieczeństwo dostępu do danych, czy wreszcie zarządzanie sieciami. Doświadczenia te

zaowocowały przy tworzeniu systemu operacyjnego AIX, który został wyposażony w szereg dodatkowych cech i funkcji, zachowując pełną zgodność ze standardami systemu operacyjnego UNIX. Wszystkie te dodatkowe cechy sprawiają, że przez niezależnych ekspertów AIX jest uznawany jako najbezpieczniejszy UNIX.

IBM AS/400 stanowią rodzinę systemów przeznaczonych dla zastosowań w środowisku komercyjnym w szeroko pojętej sferze zarządzania i finansów ze zintegrowaną bazą danych. Ze względu na najbogatszą wśród systemów średniej wielkości ofertę aplikacji, AS/400 zdobył uznanie w ponad 275 tysiącach instalacji na świecie. Cała rodzina AS/400 zarządzana jest przez ten sam system operacyjny – OS/400. Jego wyjątkowa konstrukcja, z niezależnym od technologii interfejsem maszynowym TIMI pozwala

na bezproblemowe wprowadzenie nowej generacji procesorów, w tym 64-bitowego PowerPC, który jest pretendentem do tytułu tegorocznego przeboju świata komputerów.

Poprzez wielość zintegrowanych w systemie operacyjnym funkcji, AS/400 zapew-

nia tak istotne w środowisku biznesu bezpieczeństwo i spójność danych, oraz łatwość zarządzania systemem. Dlatego szczególnie jest polecany przy wprowadzaniu do zastosowań takich technologii jak zorientowane obiektowo programowanie i przekaz multimedialny, wykorzystujący dźwięk, mowę, ruchomy obraz.

AS/400 oszczędza czas. Zamiast zajmować się systemem i technologią, użytkownik może poświęcić się wyłącznie sprawom swojego przedsiębiorstwa.

o serwerze przedsiębiorstwa

Dla najbardziej wymagających Klientów IBM Polska oferuje duże skalowalne systemy ES/9000, które są niezastąpione przy przetwarzaniu ogromnych baz danych, tam gdzie potrzebne są serwery o najwyższej mocy i niezawodności. Tylko te systemy potrafią zapewnić dużą szybkość obróbki informacji, kompleksowość administrowania i całkowite bez-

pieczeństwo. Dzięki systemowi monitorowania transakcji CICS można budować złożone aplikacje klient-serwer. Budowane na zamówienie ES/9000 zaspokoją nawet najbardziej specjalistyczne wymagania Klientów.

Zainstalowany i pracujący ES/9000 można zobaczyć w centrum kompetencji utworzonym u jednego z naszych Klientów.

o oprogramowaniu

IBM Polska oferuje również znakomity system operacyjny OS/2 po polsku oraz całą gamę oprogramowania systemowego i komunikacyjnego. Wraz z siecią partnerów proponuje pełną gamę oprogramowania użytkowego, obejmującego między innymi systemy dla banków, zakładów przemysłowych i administracji.

o rozwiązaniach dla handlu

IBM posiada także w swojej ofercie systemy odpowiednie dla każdej placówki handlowej. Ich struktury i funkcje mogą być dowolnie konfigurowane i później modyfikowane, a ich zamysł logiczny wybiega daleko w przyszłość. Proponowane rozwiązania charakteryzują się tym, że mogą „rosnąć” wraz z rozwojem

firmy Klienta. Kasa fiskalna IBM Entry 01 to prosta w obsłudze, mała, atrakcyjna finansowo kasa elektroniczna, posiadająca homologację Ministerstwa Finansów, obecnie montowana w Polsce.

Rozwój informatyzacji następuje poprzez

dołączenie początkowo niezależnie działających terminali Entry 01 do lokalnego mikrokomputera lub minikomputera placówki handlowej, albo połączenie terminali poprzez modem do oddalonego komputera centralnego.



Siedziba główna:

IBM Polska
00-950 Warszawa
ul. Nowy Świat 15/17
tel. (2) 625 10 10
fax (2) 625 70 63

Oddziały:

Oddział w Gdyni
81-319 Gdynia
ul. Śląska 17
tel./fax (0-58) 20 35 93

Oddział w Poznaniu
61-807 Poznań
ul. Święty Marcin 52/56
tel. (0-61) 55 85 70
fax (0-61) 55 85 73

Oddział we Wrocławiu
53-329 Wrocław
Pl. Powstańców Śląskich 5
tel. (0-71) 68 99 86
fax (0-71) 68 99 89

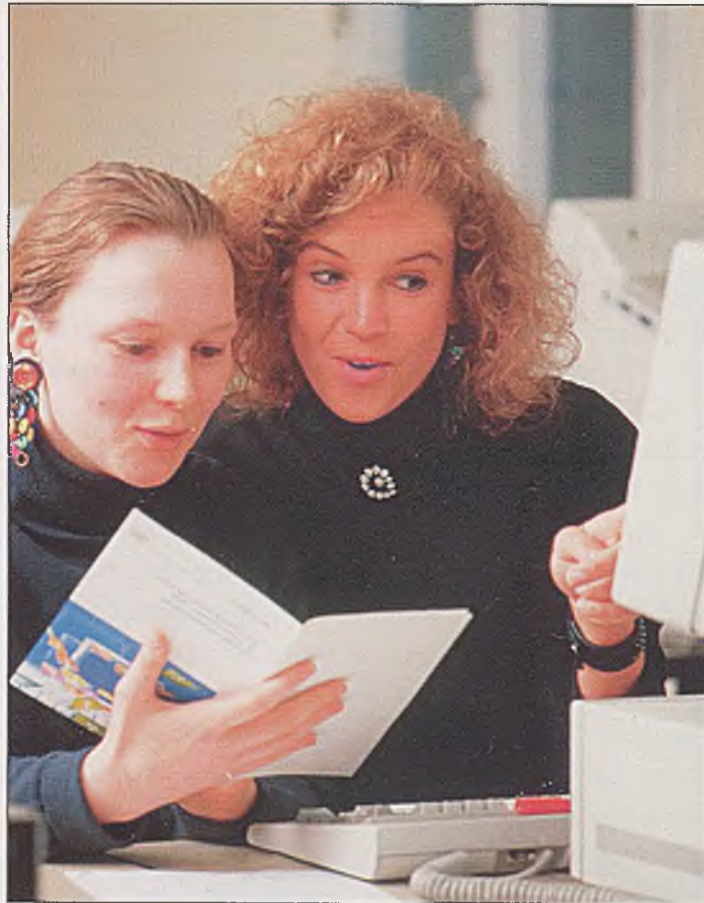
Oddział w Katowicach
40-954 Katowice
ul. Dąbrowskiego 22
tel. (0-3) 155 44 19
fax (0-3) 155 44 35

Usługi stanowią ważne ogniwo w naszych relacjach z Klientami. Chcemy by Klient kupujący od nas rozwiązanie, miał pewność, że pod jednym adresem może znaleźć sprzęt, oprogramowanie

i fachową pomoc w ich wdrożeniu.

Stale rosnący zespół Usług Specjalistycznych został stworzony właśnie w tym celu.

Usługi proponowane przez IBM Polska to między innymi: dobór konfiguracji systemu komputerowego do wymagań oprogramowania aplikacyjnego, projekt i wykonanie okablowania sieciowego, usługi spedycyjne wraz z odprawą celną, pomoc w instalacji sprzętu i oprogramowania, usługi telekomunikacyjne poprzez sieć IBM Global Network, konsultacje specjalistów



IBM oraz pomoc w administrowaniu instalacji.

Nasi specjaliści organizują i prowadzą także szkolenia pozwalające Klientom szybko rozpocząć efektywne wykorzystanie systemu komputerowego. Pomagamy zaprojektować, lub wręcz

budujemy infrastrukturę techniczną instalacji. Analizujemy wydajność funkcjonujących systemów i rekomendujemy sposoby jej zwiększania. Możemy również zaproponować całkowite lub częściowe przejęcie odpowiedzialności za system komputerowy i jego użytkowanie pozwalając naszym Klientom skoncentrować się na jego podstawowej działalności.



szemu Klientowi skoncentrować się na jego podstawowej działalności.

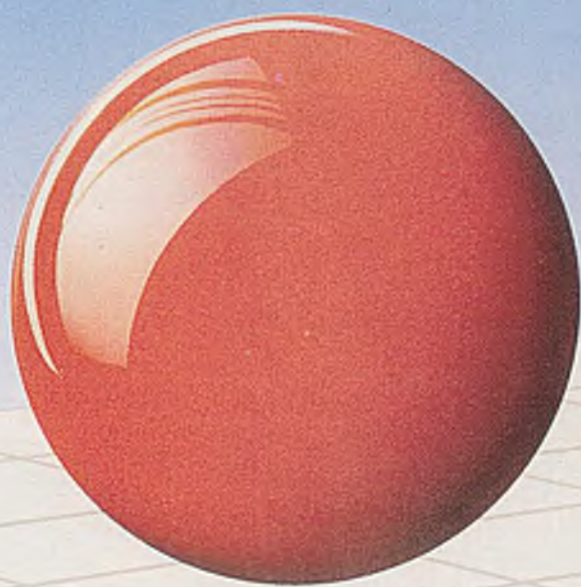
Dla instalacji o krytycznym znaczeniu zapewniamy systemy przejmujące pracę w razie katastrofy.



Rozwiązania dla naszej małej planety

COMPAREX

Twój partner w przetwarzaniu danych



COMPAREX
Firma grupy BASF

COMPAREX
Informationssysteme GmbH
z siedzibą w
BASF Polska Sp. z o.o.

Aleje Jerozolimskie 154
PL - 02-326 Warszawa
Tel. 02-6 59 21 42
Fax 02-6 58 35 35

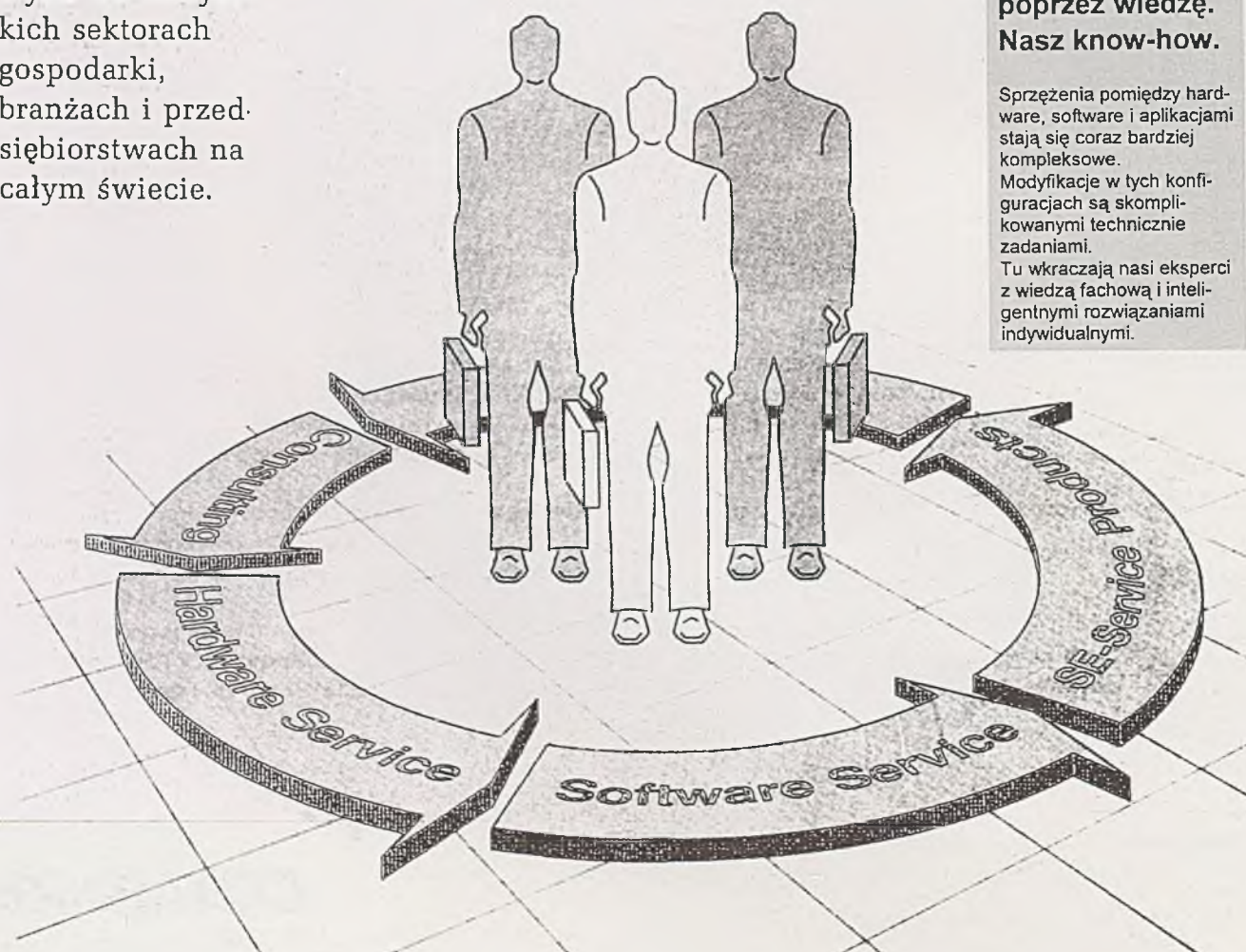
KOMPETENTNY PARTNER - NIEZBĘDNY CZYNNIK SUKCESU

Efektywnie działające przetwarzanie danych przyczynia się do możliwości powodzenia przedsiębiorstwa w otoczeniu konkurencji. Pojawiające się obecnie problemy, takie jak nowa koncepcja ośrodka przetwarzania danych, przestawienie na inny system czy też inne przedsięwzięcia adaptacyjne można zrealizować przy udziale partnera mającego dostęp do międzynarodowego know-how i oferującego klientowi rozwiązania właściwe na dziś i na jutro.

Właśnie COMPAREX jest takim kompetentnym partnerem z uwagi na jego ponad dwudziestoletnie doświadczenie zgromadzone przy tysiącach instalacji potężnych centrów obliczeniowych we wszystkich sektorach gospodarki, branżach i przedsiębiorstwach na całym świecie.

Przewaga poprzez wiedzę. Nasz know-how.

Sprzężenia pomiędzy hardware, software i aplikacjami stają się coraz bardziej kompleksowe. Modyfikacje w tych konfiguracjach są skomplikowanymi technicznie zadaniami. Tu wkraczają nasi eksperci z wiedzą fachową i inteligentnymi rozwiązaniami indywidualnymi.

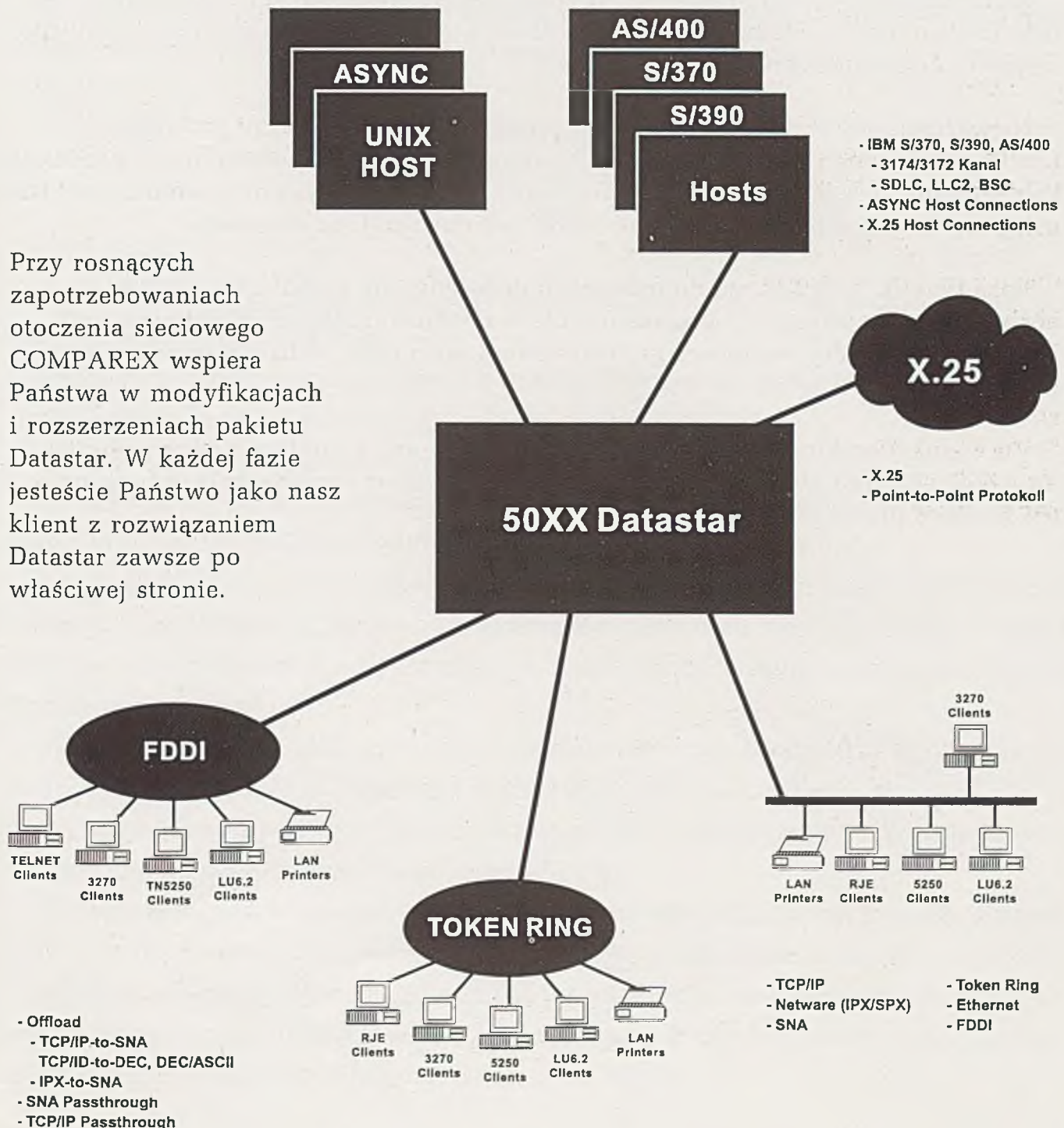


Rozwiązanie integracyjne COMPAREX Datastar 50XX

Strategie przedsiębiorstw określają architekturę, rozmiar i profil sieci. Jednakże tylko zakończona sukcesem integracja odpowiednich komponentów gwarantuje jako właściwy nośnik wydajności: przepustowość, elastyczność i bezpieczeństwo w sieci.

W odpowiedzi na potrzeby klientów COMPAREX oferuje stopniowany model rozwiązania optymalnej integracji - Datastar Multiprotocol Gateways - w nowych i przyszłościowych systemach sieciowych.

Przy rosnących zapotrzebowaniach otoczenia sieciowego COMPAREX wspiera Państwa w modyfikacjach i rozszerzeniach pakietu Datastar. W każdej fazie jesteście Państwo jako nasz klient z rozwiązaniem Datastar zawsze po właściwej stronie.



COMPAREX oferuje pełny zestaw wysokowydajnych systemów przetwarzania danych, poczynając od procesorów średnich i wysokich mocy, poprzez urządzenia peryferyjne takie jak napędy dyskowe, systemy pamięci półprzewodnikowych, systemy archiwizacji na kasetach, drukarki laserowe, a kończąc na fachowym doradztwie we wszystkich obszarach masowego przetwarzania danych.

Wspólne dla tych systemów jest jedno - oferuje się w nich najnowocześniejszą technikę, dzięki czemu zapewniają uznaną już wydajność i niezawodność, nawet w najbardziej wymagających zastosowaniach. Gwarantowana zgodność ze standardem przemysłowym czyni z każdej instalacji COMPAREX-u inwestycję przyszłościową.

Za COMPAREX-em stoi pewność i bezpieczeństwo wielkiego koncernu BASF. Daje to gwarancję realizacji największego nawet kontraktu, zabezpieczenia inwestycji, serwisu i odpowiedzialności na przyszłość.

Najważniejszy jest dla nas klient; jego problemy stają się naszymi problemami. Każde rozwiązanie COMPAREX-u jest rozwiązaniem pewnym. Dlatego nasze produkty, kompetentne doradztwo, zawsze dyspozycyjny serwis i logistyka oraz szeroki wachlarz usług służą optymalizacji pracy centrów obliczeniowych i ich otoczenia.

Poza tym COMPAREX ma do dyspozycji doświadczony zespół specjalistów opracowujących projekty i oprogramowanie w oddziale COMPAREX Software und Service GmbH, który wspomaga projektowanie i optymalną realizację inwestycji u klienta.

To szerokie spektrum usług pozwala COMPAREX-owi na indywidualne podejście do najróżniejszych wymagań klientów w celu zapewnienia rozwiązania optymalnego dla każdego przypadku.

MICROSOFT CORPORATION

NAJWIĘKSZY NA ŚWIECIE

PRODUCENT OPROGRAMOWANIA

DO KOMPUTERÓW OSOBISTYCH

Microsoft Corporation jest firmą o zasięgu międzynarodowym założoną w 1975 roku i mającą siedzibę w mieście Redmond, w stanie Waszyngton (USA).

Adres:

OneMicrosoft Way
Redmond, WA 98052-6399
USA

Microsoft zatrudnia za całym świecie **17 tys. osób**, w tym ok. 10 tys. w USA. Średni wiek pracowników wynosi **31,2 roku**.

Produkty Microsoftu są sprzedawane **praktycznie we wszystkich krajach świata**, a pracowywane są w **28 językach**.

Microsoft ma **50 filii** na całym świecie.

Ośrodki produkcyjne i dystrybucyjne Microsoftu znajdują się w miejscowości **Bothell**, w stanie Waszyngton, w **Dublinie** (Irlandia) i w **Humacao** (Puerto Rico)

Korporacją kierują: prezes i dyrektor generalny (Chairman of The Board and Chief Executive Officer) **William H. Gates** oraz wiceprezesi (Executive Vice Presidents): **Steve A. Ballmer** - wiceprezes do spraw sprzedaży i serwisu i **Bob Herbold** - wiceprezes do spraw działalności operacyjnej.

W roku finansowym kończącym się 30 czerwca 1995 roku Microsoft osiągnął przychód netto w wys. **5,94 mld USD** oraz zysk netto w wys. **1,45 mld USD**.

Wyniki te plasują Microsoft na pierwszym miejscu w świecie pod względem wartości produkcji oprogramowania do komputerów.

To właśnie Microsoft stworzył **system operacyjny MS-DOS**. Zdobył on sobie ogromną popularność na całym świecie stając się standardem komputerów osobistych typu PC.

Przodującą pozycję Microsoft Corporation umocniło wprowadzenie **graficznego środowiska pracy Microsoft Windows** oraz przeznaczonych do niego programów narzędziowych rewolucjonizujących rynek komputerów osobistych.

Rozpowszechnienie środowiska Windows sprawiło, że z komputerów mogą dziś korzystać nie tylko specjaliści, lecz także zwykli ludzie, nie znający się na informatyce. Dla nich komputer jest teraz zwykłym - choć jednakże efektywnym - narzędziem pracy.

Programy Microsoftu pracujące w Windows są bardzo przyjazne, od początku prowadzą użytkowników "za rękę". Zawierają moduł pomocy, do którego w każdej chwili może sięgnąć początkujący użytkownik. Wszystkie mają jednolitą formę graficzną, taką samą logikę wywoływania i obsługi funkcji, konsekwentnie podtrzymywaną w nowszych wersjach programów i świeżo opracowanych programach użytkowych; opanowanie jednego programu ułatwia zatem posługiwanie się każdym następnym, niezależnie od sposobu jego działania i przeznaczenia. Dzięki przyjęciu takiej filozofii produkty Microsoft łączą w sobie ogromne możliwości z prostotą użytkowania.

Systemy operacyjne i programy użytkowe Microsoftu cieszą się stale rosnącą popularnością u użytkowników na całym świecie. Większość z nich zajmuje czołowe miejsca pod względem sprzedaży w swoich kategoriach i regularnie otrzymuje wyróżnienia liczących się czasopism specjalistycznych.

O ich pozycji świadczą też liczby. Dotychczas sprzedano na świecie przeszło 120 mln kopii systemu operacyjnego MS-DOS, 70 mln systemu Windows, 19 mln edytora Word, 10 mln pakietu Works dla Windows, 15 mln arkusza Excel dla Windows, ponad 3 mln systemu zarządzania bazami danych Access dla Windows i przeszło 1 mln programu MS Publisher.

Windows jest prawdziwym standardem systemów operacyjnych dla komputerów osobistych typu IBM - dotychczas stworzono przeszło 10 tys. aplikacji pracujących pod tym systemem. Aplikacje takie oferuje obecnie ok. 3,7 tys. niezależnych producentów oprogramowania. Do pracy z Windows są dostosowane komputery przeszło 500 producentów, w tym wiele w preinstalowanym systemem Windows.

24 sierpnia 1995 roku Microsoft zaprezentował **Windows 95** - nowy system operacyjny, który zapoczątkował kolejny etap w technologii informatycznej końca XX wieku. Windows 95 to system 32-bitowy, a więc znacznie szybszy, ponadto łatwiejszy w użytkowaniu. Na całym świecie firmy produkujące sprzęt komputerowy i oprogramowanie dostosowują swoją ofertę do Windows 95 - nowego standardu w dziedzinie systemów operacyjnych.

Wychodząc naprzeciw życzeniom użytkowników komputerów na całym świecie Microsoft intensywnie lokalizuje swoje programy, tj. opracowuje je w poszczególnych wersjach językowych. Produkcja pakietów zlokalizowanych odbywa się w Microsoft w Irlandii. Natomiast sam proces translacji jest prowadzony w Polsce.

Wszystkie najważniejsze systemy i aplikacje Microsoftu są oferowane w polskiej wersji językowej. Dotyczy to m.in. Windows i Windows for Workgroups, Works dla Windows, pakietów Office i Office Professional, a także baz danych FoxPro dla MS-DOS i dla Windows. Windows 95 w wersji polskiej będzie dostępny jesienią 1995 r.

Microsoft utworzył stałe przedstawicielstwo w Polsce w grudniu 1992 r., rejestrując je jako **Microsoft Sp. z o.o.** Obecnie pracuje w nim **18 osób**. Dyrektorem generalnym jest **Waldemar Sielski**.

Firma umacnia obecność Microsoft Corporation w Polsce, ustala strategię działania, przystosowuje jego formy do realiów polskich, organizuje sieć dystrybucji, prowadzi szkolenia dla swoich partnerów. Zajmuje się również rozwijaniem rynku, dostarczając narzędzi, za pomocą których polskie firmy tworzą własne programy dla Windows.

W ramach pomocy legalnym użytkownikom oprogramowania Microsoft uruchomił dwie specjalne linie telefoniczne, **w biurach pomocy technicznej Microsoftu w Warszawie i Wrocławiu**. Można tam zadzwonić, by skorzystać z nieodpłatnej porady fachowców. Telefon w Warszawie to (022) 621 67 93, we Wrocławiu (071) 44 13 57. Uruchomiono też **specjalną linię telefoniczną**, gdzie można zaciągnąć informacji produktów Microsoft, ich dystrybucji oraz cen. Telefon w Warszawie (022) 273 456.

Użytkownicy programów firmy Microsoft mogą podnosić swoje kwalifikacje w **autoryzowanych centrach szkoleniowych (ATC)**, rozmieszczonych na terenie całego kraju.

Partnerami Microsoftu na polskim rynku jest **5 firm dystrybucyjnych** (ABC Data, Computer 2000, JTT Computer, MSP/TH'system i System 3000) **oraz ok. 1000 firm dealerskich**. Jest to największa sieć dystrybucji legalnego oprogramowania w naszym kraju.

Microsoft aktywnie uczestniczy w polskim życiu społecznym i kulturalnym. Firma jest sponsorem szeregu imprez sportowych i kulturalnych, regularnie dokonuje darowizn na rzecz domów dziecka, szkół i organizacji charytatywnych. Np. wiosną 1995 przekazała 25 tys. zł na pomoc dla ofiar wybuchu w domu mieszkalnym w Gdańsku. Takich przykładów jest znacznie więcej. W Polsce, podobnie jak w innych krajach, Microsoft pragnie wносить liczący się wkład w życie gospodarcze, społeczne i kulturalne, przyczyniać się do rozwoju nauki i techniki i być cenionym corporate citizen - czyli firmą o wysokim poczuciu obywatelskiego obowiązku.

Microsoft i MS-DOS są zastrzeżonymi znakami towarowymi.

Windows i Windows NT są znakami handlowymi Microsoft Corporation.

Nazwy i znaki innych producentów są własnością odpowiednich firm.

Developing, marketing and selling Polish software applications

Case study: SuperMemo

Piotr Wozniak, SuperMemo World

The following factors seem to be most prominent in considering prospects for development, marketing and sale of shrink-wrapped software applications in Poland:

- * small size of the Polish software market (below 100 million dollars)
- * high piracy rates (despite recent legal solutions, still above 90%)
- * strong commitment of Polish customer to software developed on Polish soil and to internationalized versions of global software powerhouses (sales of Polish software account for about 50% of the market)
- * availability of cheap and highly educated labor (esp. in reference to software development).

All factors taken together do not bode well for major bottom line success for Polish software companies.

SuperMemo World which focuses entirely on application of proprietary algorithms for computer-aided self-instruction, has scored a major success in terms of the number of units of its application software sold (approaching 40,000 units). Over the last four years, SuperMemo has been the only software product on SuperMemo World's price-list, and can be listed among four best-selling Polish applications ever (the other ones are MKS-Vir, TAG, QR-Text, which have all passed the 50,000 units barrier).

Despite its success in terms of the number of units shipped, SuperMemo World's revenue in 1995 is expected to stand at 0.5 million dollars, which is about one ten thousandth of that of Microsoft.

There seems to be no easy way out of the vicious circle of low revenue and underinvestment. Nevertheless, the dramatically difficult situation of Polish software companies seems to improve by the minute because of rapid increase in demand, declining piracy rates and multiple venues opened for software export.

The following factors seem to have been crucial in establishing SuperMemo as the most popular, most awarded, and most successfully exported Polish shrink-wrapped software ever born in Poland¹:

- * one-product focus in development and marketing
- * unique algorithms that are not available in any other application available on the market and substantial economic gains for the customer
- * exposing scientific background behind the proprietary algorithms with

immediate effect of increased interest in professional media (esp. computer press)

- * user-oriented software development and perpetual development of the application line (significant market research budget, beta-testing programs on the scale unknown to Polish market, releasing new versions of the product every six months, etc.)
- * emphasis on open systems and architectures (authoring capability of the program, full upgradability, etc.)
- * technology-oriented approach (SuperMemo was among the first to: explore the Windows market, employ sound, release software on CD-ROM media, use hypermedia, etc.)
- * focusing on applications for learning languages which has recently boomed in Poland and beyond
- * export-oriented approach (regular participation in most prestigious world exhibitions : CeBIT and Comdex; regular advertising in worldwide available professional computer press, etc.)
- * releasing shareware, lack of software or hardware copy-protection mechanisms, numerous legalization programs
- * pricing strategy : affordable price, high margins for distributors and dealers, focus on OEM deals
- * huge R&D budget, substantial marketing budget (little administrative overhead)
- * intimate contact with the media

The new strategic directions for SuperMemo World (apart from the continuation of the above):

- * emphasis on hypermedia and open authoring systems
- * expanding contacts with licensors holding copyrights on relevant material
- * increasing software and system development budgets
- * increasing export focus on the largest software markets, esp. the US market.

1. popularity: PC World Komputer' Reader's Choice for 1995 (ranked first among Windows software) awards: about 20 major awards granted by Polish and foreign journals and software award committees associated with major software events in Poland and abroad
export: 50% of sales of SuperMemo go abroad, SuperMemo World has its registered users in 48 countries of the world



Max Elektronik SA - Zielona Góra
65-073 Zielona Góra ul. Mariacka 2
Tel. (068) 27 00 31 do 34 Fax (068) 27 16 14
Max Elektronik SA - Poznań ul. Ratajczaka 23
Tel./Fax (061) 53 14 57 lub 53 14 84

MAX ELEKTRONIK SA jest spółką akcyjną działającą w dziedzinie zastosowań informatyki od 1991 roku, jest bezpośrednim sprzedawcą wysokiej klasy systemów informatycznych.

MAX ELEKTRONIK SA jest Integratorem Systemów Informatycznych. Wypracowana pozycja Integratora stawia firmie zadania polegające na dostarczaniu oprogramowania i sprzętu dla kompleksowego rozwiązywania problemów naszych Klientów, stąd przyjęta filozofia działania.

KONSULTACJE I DORADZTWO

zdefiniowanie problemów i potrzeb;
zdefiniowanie rozwiązań;

OPROGRAMOWANIE

możliwe zastosowanie gotowych rozwiązań;
tworzenie nowych systemów informatycznych, przy użyciu nowych technik czwartej generacji (RDBMS PROGRESS, technologia CASE);

SPRZĘT

wybór sprzętu adekwatny do potrzeb systemu;

SIECI KOMPUTEROWE

warstwa fizyczna;
instalacja systemów (NOVEL, UNIX)

SZKOLENIE

w ramach "Szkoły Komputerowej" organizacja wszelkiego typu szkoleń i kursów dotyczących obsługi komputerów i użytkowania oprogramowania;

INSTALACJA I WDROŻENIE SYSTEMÓW

współpraca z użytkownikiem w ramach umowy o wdrożenie;
pomoc we wdrożeniu;
szkolenie;

SERWIS

serwis sprzętu - gwarancyjny, pogwarancyjny;
serwis warstwy fizycznej sieci;
serwis oprogramowania i systemów informatycznych;

KOMPLEKSOWY SYSTEM ZARZĄDZANIA BIBLIOTEKĄ

Kompleksowy System Zarządzania Biblioteką "PROLIB" to zintegrowany pakiet pozwalający na automatyzację wszystkich procesów bibliotecznych związanych z gromadzeniem, opracowaniem, wyszukiwaniem i udostępnieniem zarówno wydawnictw zwartych, jak i wydawnictw ciągłych oraz czasopism, zapewniający pełną kontrolę czytelników oraz umożliwiającą komunikację (np. przez sieć INTERNET) z innymi zasobami bibliotek w kraju i za granicą. System został zaprojektowany w oparciu o najnowsze narzędzia informatyczne (technologia CASE) i wykonany w języku czwartej generacji PROGRESS. Pozwala to na jego prawidłową pracę w dowolnym środowisku sprzętowo-sieciowym (UNIX, Novell). "PROLIB" to profesjonalne oprogramowanie o wysokich walorach użytkowych, zdolne do przetwarzania dużych ilości informacji, z odpowiednio zorganizowaną ochroną baz danych uniemożliwiającą dostęp do informacji osobom nieuprawnionym, zabezpieczeniami przed utratą lub fizycznym zniszczeniem danych, zapewniającą optymalne wykorzystanie zasobów komputera oraz swobodną pracę w trybie Client-Server.

System "PROLIB" otrzymał wyróżnienie na targach SOFTARG'93, nagrodę - złoty medal SOFTARG'94 w Katowicach oraz II nagrodę na targach INFOMAN'95 w Gdańsku.

PROLIB jest systemem przetwarzania danych, którego celem jest ograniczenie pracy przy rozwiązywaniu typowych zagadnień występujących w zarządzaniu biblioteką. System PROLIB podzielony jest na bloki funkcjonalne, mogące pracować samodzielnie lub w środowisku zintegrowanym.

Podstawowe bloki funkcjonalne systemu to:

- Wydawnictwa zwarte (książki)
- Casopisma i wydawnictwa ciągłe
- Patenty
- Polskie normy
- Specjalizowane katalogi tematyczne
- Dokumenty techniczno-handlowe
- Druki muzyczne
- Dokumenty audiowizualne
- Współpraca międzybiblioteczna
- Komunikacja międzybiblioteczna
- Kontrola czytelników
- Łączność modemowa
- Administrator

PODSTAWOWE MOŻLIWOŚCI SYSTEMU "PROLIB"

- ◆ System daje się przystosować do potrzeb każdej biblioteki, obejmuje wszystkie operacje związane z pracą w bibliotece
- ◆ Możliwość tworzenia opisów hierarchicznych np. tytuł/tom/część
- ◆ Bezpośredni dostęp czytelników do informacji o zasobach z możliwością tworzenia dowolnych warunków przeszukiwania bazy danych
- ◆ Możliwość identyfikacji użytkowników i egzemplarzy przy pomocy kodów paskowych
- ◆ Możliwość połączeń międzybibliotecznych
- ◆ Możliwość importu danych z "Przewodnika Bibliograficznego" i "Słownika Języka Haseł Przedmiotowych BN"
- ◆ Zapewnia kompleksowe bezpieczeństwo danych, automatyczne "podnoszenie się systemu" w przypadku przerwania jego pracy
- ◆ System łatwy w obsłudze i komunikatywny dla użytkownika
- ◆ Całkowicie polska wersja językowa

FIRMA „MAX ELEKTRONIK” SA W ZIELONEJ GÓRZE OFERUJE NASTĘPUJĄCE MODUŁY SYSTEMU PROMIS:

◆ BIURO

Program "Biuro" przeznaczony jest do wspomaganie i automatyzacji pracy całego biura (przedsiębiorstwa). Zastępuje kartoteki używane w biurze (tzn. rejestry i teczki korespondencji), podręczny spis numerów telefonicznych, spis adresów kontrahentów i inne, wspomaga organizację pracy (kalendarz, terminarz spotkań i zadań, planowanie przedsięwzięć). Ponadto program wspomaga rozliczenie delegacji, umożliwia edytowanie tekstów, obsługę poczty elektronicznej, udostępnia wielofunkcyjny kalkulator, pozwala na śledzenie obiegu dokumentów, umożliwia definiowanie przez użytkowników własnych baz danych. Główne funkcje programu to:

- ◆ Magazynowanie informacji w kartotekach systemowych;
- ◆ Właściwa organizacja czasu pracy,
- ◆ Ewidencjonowanie i rozliczanie delegacji,
- ◆ Edycja plików tekstowych
- ◆ Komunikacja z innymi użytkownikami za pomocą poczty elektronicznej,
- ◆ Możliwość uruchomienia programów zewnętrznych bez potrzeby opuszczenia systemu PROMIS.

◆ IMPORT - EXPORT

Program "Import- Export" przeznaczony jest do usprawnienia i automatyzacji pracy w firmach prowadzących działalność importową i eksportową. Minimalizuje czas i czynności związane z przygotowaniem niezbędnych dokumentów wymaganych przez urzędy i służby celne. Prowadzi pełną ewidencję wszystkich informacji o towarach importowanych i eksportowanych. Informacje te mogą być użyte do generacji raportów i zestawień. Jest w znacznym stopniu definiowalny, zawiera rozbudowany system pomocy. Program jest zorganizowany w kilka zasadniczych bloków tematycznych:

- ◆ Generacja dokumentów SAD, SAD BIS (Import i eksport);
- ◆ Generacja dokumentów wywozowych;
- ◆ Ewidencja, rozliczenie i likwidacja odpraw czasowych;
- ◆ Wnioski o zwrot należności celnych wg dokumentów SAD - import odprawa ostateczna.

◆ KOSZTY

Program ewidencji, rozliczenia i kalkulacji kosztów "KOSZTY" jest przeznaczony do usprawnienia i automatyzacji rozliczenia kosztów w przedsiębiorstwie, kalkulacji tychże kosztów i generowania odpowiednich raportów z wykonanych zadań. Program charakteryzuje się następującymi cechami:

- ◆ Współpracuje z dowolnym programem finansowo - księgowym,
- ◆ Moduł zintegrowany z systemem zarządzania PROMIS,
- ◆ Program jest w pełni definiowalny,
- ◆ Posiada specjalny język,
- ◆ Program zawiera rozbudowany system pomocy.

◆ ZARZĄDZANIE FINANSAMI

Zasadniczą cechą programu "ZARZĄDZANIE FINANSAMI" jest wysoki stopień przetwarzania danych, czerpanych przede wszystkim z innych modułów systemu. Tak przygotowane dane stanowią konkretną informację pozwalającą oceniać bieżącą sytuację, planować oraz prezentować te dane w różnych przekrojach tematycznych i czasowych. Program jest zorganizowany w kilka zasadniczych bloków tematycznych:

Rozrachunki:

- ◆ prognozowanie płatności rozrachunków,
- ◆ budżetowanie (plan wpływów i wydatków),
- ◆ przeglądanie płatności rozrachunków,

Planowane:

- ◆ bezpieczeństwo danych,
- ◆ dopasowanie do upodobań użytkownika.

Programy wymienione powyżej zostały napisane przy użyciu nowoczesnego narzędzia, jakim jest system zarządzania relacyjną bazą danych PROGRESS, z zastosowaniem technologii CASE, odpowiadającej najnowszym tendencjom rozwoju tych programów. Podstawowymi korzyściami dla użytkownika wynikającymi z zastosowania tej bazy są:

- ◆ kompleksowe bezpieczeństwo danych,
- ◆ automatyczne "podnoszenie się systemu" w przypadku przerwania jego pracy i przywrócenie go do stanu po ostatniej zakończonej transakcji, co oznacza, że dane nie będą utracone:
- ◆ pełna możliwość przenoszenia systemu na inny sprzęt komputerowy, brak ograniczeń w przypadku rozwoju systemu.

Marek Ujejski

Bank Śląski S.A. w Katowicach

Negocjacje wielkich kontraktów informatycznych

I. Wstęp

Niniejszy referat jest skrótową próbą przybliżenia pojęcia określonego tytułem mojego wystąpienia oraz określenia metod formalnych i nieformalnych, niezbędnych aby dane przedsięwzięcie zakończyło się sukcesem. Określone przez organizatorów Szkoły ramy czasowe pozwalają jedynie zasygnalizować pewne problemy i metody ich rozwiązywania, co czyni niniejszą pracę jedynie przewodnikiem po problemach z jakimi zetknąć się może każda firma negocjując kontrakt informatyczny, niekoniecznie wielki.

Jednoznaczna definicja wielkiego kontraktu informatycznego nie istnieje. To co dla jednej firmy jest wielkim i strategicznym przedsięwzięciem dla innych jest jedynie niezbyt znaczącym zadaniem. Wydaje się, że definicja wielkiego kontraktu informatycznego powinna mieć charakter względny, odnoszący się do konkretnej jednostki gospodarczej lub administracyjnej. Tak rozumiany wielki kontrakt informatyczny powinien cechować:

1. Kompleksowość obszaru objętego kontraktem
2. Strategiczna waga kontraktu w zamierzeniach danej jednostki
3. Wartość kontraktu stanowi istotną część środków jakimi jednostka dysponuje na rozwój

Podane cechy nie są oczywiście jedynymi jakie musi cechować omawiany typ kontrakt, nie muszą też wystąpić wszystkie jednocześnie.

Przykładami tak rozumianych wielkich kontraktów mogą być tak znane w kraju przedsięwzięcia jak n.p. projekt POLTAX, kompleksowe kontrakty w branży górniczej, czy też komputeryzacje niektórych banków komercyjnych. Jednocześnie kompleksowa komputeryzacja małej prywatnej firmy obejmująca n.p. płace, kadry, gospodarkę materiałową, sprzedaż i rozliczenia podatkowe, połączona z dostawą sprzętu i uruchomieniem sieci lokalnej nosi wszelkie cechy wielkiego kontraktu informatycznego.

II. Cel negocjacji

Cel negocjacji wielkiego kontraktu informatycznego jest niezwykle prosty:

Osiągnąć maksimum korzyści przy minimalnych kosztach

Niestety jasne i zwarte formuły kryją w sobie tak dużo treści, że bez rozwinięcia nic praktycznie nie znaczą. Rozwijając zatem główną formułę trzeba powiedzieć, że przez maksimum korzyści zazwyczaj rozumiemy:

1. Osiągnięcie zasadniczego celu komputeryzacji (poprawa precyzji zarządzania-szybkie i pewne informacje, zmniejszenie kosztów własnych - n.p. zmniejszenie zapasów magazynowych, poprawa efektywności finansowej - kontrola nad zobowiązaniami i należnościami, kontrola nad powierzonym obszarem - lepsza ściągalność podatków itd.)
2. Szybkie i bezpieczne przejście z dotychczas stosowanego systemu (także ręcznego) na docelowy
3. Podniesienie wydajności pracy przez

wyzwolenie ukrytych rezerw, widocznych dopiero po wprowadzeniu systemu informatycznego

4. Zintegrowanie załogi wokół wspólnego zadania. Często takim zadaniem jest właśnie kompleksowa komputeryzacja

Mówiąc o minimalizacji kosztów zazwyczaj mamy na myśli:

1. Czas niezbędny do pełnego wdrożenia systemu. Parametr ten jest zazwyczaj szacowany przez obie strony zbyt optymistycznie! Należy zawsze jego ocenie poświęcić szczególną uwagę.
2. Cena kontraktu. Ten parametr zawsze jest doceniany przez obie strony. Ponieważ jest wymierny i ma łatwo weryfikowalny wymiar główne rozmowy negocjacyjne toczą się wokół niego. Często kierownictwo firmy ocenia wyniki negocjacji jedynie na podstawie tego parametru.
3. Ryzyko w wypadku niepowodzenia całego przedsięwzięcia lub jego znaczącej części. Duże opóźnienie w realizacji kontraktu. Upadek lub poważne kłopoty firmy, z którą zamierzamy zawrzeć kontrakt. Możliwe problemy finansowe własnej firmy uniemożliwiające realizację przyszłych płatności.

Autor namawia do równorzędnego traktowania wszystkich wymienionych czynników. Przyszły negocjator powinien starannie zapoznać się ze strategicznymi planami kierownictwa, ocenić stan finansowy firmy, w imieniu której będzie prowadził negocjacje i jej przyszłe możliwości, stan finansowy firm, z którymi zamierza się zawrzeć kontrakt, a na końcu przedyskutować z kierownictwem swoje wątpliwości i wytyczne jakie otrzymał. Dobrym obyczajem powinno być przygotowanie analizy planowanej inwestycji metodą NPV i IRR, niezależnie od tego czy zamierzamy starać się

o kredyt bankowy czy też prowadzimy inwestycję ze środków własnych. Często obserwuje się, zwłaszcza w Polsce, że szefowie firm bądź wysokiej rangi członkowie kierownictwa samodzielnie próbują negocjować czy wręcz zawierać kontrakty.

Jest to ciężki grzech negocjatora !

Osoba ta, sama zamyka sobie pole manewru na wypadek zmiany założeń czy kierunku negocjacji. Wysokiej rangi członkowie kierownictwa powinni pozostać w odwodzie i do nich należy słowo ostateczne.

III. Cel renegocjacji

Renegocjacja kontraktu kryje w sobie zazwyczaj smutną prawdę o załamaniu się istotnych elementów już zawartego kontraktu. Powoduje to często konieczność zmiany warunków uprzednio podpisanych a obecnie nieaktualnych lub bardzo uciążliwych dla jednej lub obu stron. Bardzo często jest to wynik kłopotów płatniczych beneficjenta kontraktu, powstałych wskutek pogorszenia się jego kondycji finansowej lub nieuzyskania kolejnej transzy kredytu na dalsze finansowanie przedsięwzięcia. Również nieosiągnięcie zaplanowanych etapów kontraktu przez jego realizatora (zazwyczaj kłopoty z implementacją oprogramowania) są przyczyną konieczności renegocjacji wcześniej ustalonych warunków.

Ogólnie można stwierdzić, że przyczyny konieczności renegocjacji mogą leżeć zarówno po jednej jak i obu stronach kontraktowych. Podobnie prowadzeniem renegocjacji może być zainteresowana jedna lub obie strony kontraktu. Nie zawsze jest to gra o sumie zerowej (korzyści i straty mogą nie układać się symetrycznie).

Przystępując do renegocjacji trzeba mieć precyzyjnie określony cel, to jest wiedzieć co w wyniku rozmów i ew. działań chcemy osiągnąć. Takim celem może być:

- uzyskanie korzystniejszych warunków

- płatności
- zmiana zakresu kontraktu
- zmiana terminów określonych w kontrakcie
- uzyskanie moratorium na sankcje prawne określone w kontrakcie
- kombinacje wymienionych

IV. Debiut negocjacji

Prowadzenie negocjacji bardzo przypomina partię szachów. Wiele zależy od pierwszego ruchu, zgrabnej kombinatoryki analizy wariantów w zaawansowanych częściach negocjacji oraz zgrabnego i finezyjnego zakończenia. Mamy więc tu zarówno debiut, grę środkową, jak i końcówkę, jaką jest podpisanie kontraktu. To uzasadnia tytuł tego i następujących rozdziałów.

IV.1. Wymagania użytkownika

Przystępując do negocjacji kontraktu trzeba dysponować kompletem materiałów określających podstawowe wymagania użytkownika. W przeciwnym razie nie będziemy w stanie drugiej stronie postawić jasno naszych wymagań.

Dokumentem takim jest zazwyczaj szczegółowy opis wymagań funkcjonalnych stawianych systemowi, sporządzony samodzielnie lub z pomocą specjalistów i tytułowany zazwyczaj "WYMAGANIA UŻYTKOWNIKA" (USER REQUIREMENTS).

Szczególnie ważne jest to w przypadku tak zwanego kontraktu zintegrowanego, obejmującego zarówno dostawę sprzętu jak i uruchomienie aplikacji oraz szkolenie. Brak fundamentalnych założeń ze strony użytkownika może być bezlitośnie wykorzystany przez drugą firmę, zwłaszcza jeśli uruchomienie kontraktu poprzedzają znaczne zaliczki lub transze płatności wyprzedzają fazy realizacyjne.

Autor zna co najmniej dwa przykłady wielkich kontraktów informatycznych zawartych w

Polsce bez odpowiedniego określenia wymagań użytkownika. W obu przypadkach spowodowało to znaczne kłopoty dla wszystkich stron kontraktu.

Negocjator przystępując do rozmów ma prawo i obowiązek domagać się takiego dokumentu.

IV.2. Nadzór nad kontraktem i projektem informatyzacji

Dla prawidłowego zrealizowania wielkiego kontraktu informatycznego zaleca się powołanie ciała formalnego złożonego z wysoko umocowanych przedstawicieli kierownictwa firmy (członkowie Zarządu spółki, dyrekcja firmy, dyrektorzy Departamentów itd.) Ciało to nie powiela już występujących w firmie struktur, lecz tworzy nowe, zadaniowo zorientowane na realizację projektu. Wskazane jest powołanie takiego ciała przed rozpoczęciem negocjacji, gdyż ma ono wpływ na ich kształt i przebieg. Daje ono wytyczne, kontroluje i rozlicza Zespół Negocjacyjny.

Ciało takie nosi zazwyczaj zapożyczoną z języka angielskiego nazwę Komitetu Sterującego.

Jedną z ważniejszych decyzji jakie należy podjąć przed rozpoczęciem WKI (wielkiego kontraktu informatycznego) jest decyzja o zatrudnieniu konsultanta lub firmy konsultingowej do poszczególnych etapów prac. Umowa taka może obejmować:

- przygotowanie wspólnie z użytkownikiem dokumentu USER REQUIREMENTS
- przygotowanie wytycznych do negocjacji
- prowadzenie negocjacji
- prowadzenie i nadzór nad projektem

Należy zawsze starannie rozważyć celowość zatrudnienia firmy konsultingowej do poszczególnych etapów lub całości przedsięwzięcia.

Autor zaleca raczej metodę zadaniową

rozliczaną po jego wykonaniu lub w określonym czasie.

IV.3. Zapytanie ofertowe

Punktem zerowym do rozpoczęcia negocjacji jest wystosowanie zapytania ofertowego. Jest on tym czym licytacja w bridge. Po jego konstrukcji druga strona może zorientować się z siłą i znajomością rzeczy partnera. Profesjonalnie przygotowane zapytanie ofertowe eliminuje na wstępie słabe lub niewiarygodne firmy i sygnalizuje konieczność poważnego przygotowania oferty. Zapytanie ofertowe powinno pozwolić na uzyskanie jak największej ilości informacji o rozwiązaniu proponowanym przez firmę i warunkach realizacji ew. kontraktu. Jednocześnie powinno pozostawić margines negocjacyjny dla własnych zobowiązań. Nie zaleca się stawiania sztywnych warunków w kontraktach WKI, gdyż wiele elementów jest tu niezwykle trudnych do określenia. Nawet cena ostateczna kontraktu może być ustalona po przeprowadzeniu całości postępowania ofertowego. Wybór formy przetargu dokonuje zazwyczaj kierownictwo firmy, często po konsultacjach. Przetargi mogą mieć charakter ograniczony (skierowane do określonej grupy firm), nieograniczony (każda firma spełniająca publicznie podane warunki może brać udział), różnie mogą być zdefiniowane fazy kontraktu i warunki przejścia pomiędzy nimi. Niektóre przetargi mają ściśle określony tryb i zasady rozgrywania. Należą do nich n.p. przetargi realizowane według zasad Banku Światowego lub przetargi na rzecz administracji rządowej.

Często spotyka się formę dwustopniową, złożoną z części pisemnej i rozmów indywidualnych z wszystkimi lub częścią oferentów.

Również skala czasu jest trudna do określenia. Przetarg może być rozegrany w ciągu jednego dnia (nie dotyczy to oczywiście WKI !) lub w trakcie wielu lat. Ten ostatni okres jest n.p.

typowy dla przetargów organizowanych według reguł Banku Światowego.

Głównym zadaniem negocjatora w tej fazie jest dokładne opanowanie określonych reguł danego przetargu, zrozumienie celu głównego planowanego kontraktu oraz przygotowanie wielu wariantów rozmów negocjacyjnych.

V. Gra środkowa

Autor starał się tutaj przybliżyć zasadnicze problemy głównej fazy negocjacji, określić pewne wymagania jakie trzeba postawić negocjatorom oraz zasady których powinno się przestrzegać w tej fazie.

V.1 Własna negocjacja kontraktu

Jeśli decydujemy się na prowadzenie negocjacji własnymi siłami powinniśmy być przekonani że podołamy temu zadaniu. Zadanie takie można powierzyć jedynie osobie, która ma za sobą już praktyczny udział w tego typu rozmowach. Jeżeli wyznaczamy zespół w jego składzie musi być co najmniej jedna osoba z takim doświadczeniem. Pozostałe osoby mogą brać udział z ograniczonym prawem głosu, co powinna regulować stosowna instrukcja omówiona przez głównego negocjatora. Dobrze jest określić role członków zespołu przydzielając im konkretne zadania. Kierujemy się przy podziale zadań doświadczeniem zawodowym poszczególnych osób.

I tak specjalista od oprogramowania systemowego nie powinien zabierać głosu w sprawach finansowych kontraktu, a sprzętowiec dyskutować cechy funkcjonalne aplikacji. Są to sprawy, o których w ferworze dyskusji często się zapomina i każdy członek zespołu za punkt honoru stawia sobie przedstawienie swojego stanowiska.

Tego błędu nie popełniają doświadczone firmy. Rozdział ról jest tam dobrze widoczne.

W skład zespołu negocjatorów nie

powinny wchodzić osoby nerwowe, zapalczywe, czy też cechujące się gadulstwem. Brak umiejętności koncentracji w długim okresie również jest przeciwwskazaniem. Niezbędna jest również niezła kondycja fizyczna i zdolność odbywania długotrwałych (i często męczących) podróży.

Bardzo ważna jest znajomość języka, w którym prowadzone będą negocjacje. Dążyć należy do prowadzenia negocjacji w języku własnym lub obcym dla obu stron.

Najczęściej jednak językiem standardowym w kontraktach międzynarodowych jest język angielski.

Negocjacje może prowadzić też wyznaczona osoba (lub zespół) z możliwością konsultacji z swoimi specjalistami. Taki tryb pracy często jednak przedłuża tę fazę negocjacji i stwarza niebezpieczeństwo nieporozumień.

V.1.1. Pierwsze spotkanie

W trakcie pierwszego spotkania zespół negocjacyjny powinien wywrzeć mocne wrażenie lub uspić czujność drugiej strony. Zależnie od tak określonego zamiaru powinien być przygotowany scenariusz tego spotkania. Autor nie zaleca jednak przesadnego ukrywania lub wyolbrzymiania walorów własnego zespołu, gdyż może być to źródłem nieufności w dalszych rozmowach po ujawnieniu rzeczywistej siły stron. Strona negocjująca powinna znać dobrze ofertę drugiej strony, w szczególności mieć już wcześniej przeanalizowane i przedyskutowane rozwiązania, które są przedmiotem oferty. Wybór miejsca i czasu spotkania powinien być zgodny z ogólnie przyjętymi zasadami i nie powinien narzucać drugiej stronie nadmierne uciążliwych warunków. Także meble powinny być wygodne i podkreślić równoprawność stron (Sławny problem okrągłego stołu w rozmowach amerykańsko - wietnamskich w Genewie omal nie przekreślił możliwości porozumienia !)

W trakcie pierwszego spotkania powinna nastąpić obustronna prezentacja zespołów negocjacyjnych, sprawdzenie pełnomocnictw do prowadzenia rozmów, uzgodniony ostatecznie język roboczy oraz miejsce i ew.terminy dalszych spotkań. Jest to również dobry moment na sprecyzowanie reguł, które nie były do tej pory jasno ustalone (n.p. nie wynikały z zapytania ofertowego). Czasem już na tym etapie ustala się prawo, według którego dany kontrakt będzie rozpatrywany. Może to mieć duże znaczenie w przypadku pojawienia się sporu pomiędzy stronami. Dążyć należy do przyjęcia prawa polskiego i własnej jurysdykcji.

W razie jakichkolwiek wątpliwości lepiej jest poprosić o czas na odpowiedź niż pochopnie przyjmować rozwiązania, których dokładnie nie przeanalizowaliśmy.

V.1.2. Analiza merytoryczna ofert (y)

Zazwyczaj po fazie ustaleń wstępnych następuje faza, w której ocenia się walory użytkowe proponowanego rozwiązania. Składa się ona zazwyczaj z następujących elementów:

- prezentacja teoretyczna
- test użytkownika
- wizyta referencyjna

Uczestnictwo w tej fazie zespołu negocjacyjnego jest niezmiernie pożyteczne i pozwoli na wyrobienie sobie głębszego poglądu na przedmiot kontraktu. Często tę fazę kończy się przygotowaniem tzw. Listu Intencyjnego. Dokument ten precyzuje wolę doprowadzenia do fazy ostatecznej jaką jest zawarcie kontraktu. Nie ma on jednak charakteru obligatoryjnego dla wszystkich stron.

Przygotowanie i przekazanie Listu Intencyjnego powinno być czynnością starannie przemyślaną. Nie należy Listu Intencyjnego wręczać zbyt szybko i

pochopnie, zwłaszcza gdy przebieg testów i negocjacji raczej nie wskazuje na wybór danej firmy.

V.1.3. Negocjacja kontraktu

Po pomyślnym zakończeniu testów kwalifikacyjnych, odbyciu wizyt referencyjnych nadchodzi czas na sformułowanie kontraktu.

Kształt kontraktu proponuje strona oferująca

Na tym etapie często wraca sprawa języka w jakim ma być sporządzony kontrakt, prawa właściwego dla danego kontraktu, sądów, które mają rozstrzygać ew. spory. Autor może tu powtórzyć wcześniejsze zalecenia:

- kontrakt w języku polskim
- prawo polskie lub neutralne (najlepiej niemieckie lub austriackie)
- jurysdykcja polskich sądów arbitrażowych lub powszechnych

Wystrzegać należy się przyjmowania prawa angielskiego i sądów angielskich, gdyż są one oparte o zawiłą procedurę precedensową.

Przedmiotem oceny i negocjacji powinny być:

- proponowane terminy poszczególnych etapów (lepiej przyjmować krótkie, łatwo weryfikowalne etapy niż godzić się na kontrakt jednoetapowy)
- kryteria akceptacyjne etapów i całości kontraktu. Precyzyjne ich zdefiniowanie umożliwi w przyszłości egzekwowanie własnych wymagań
- cena kontraktu. Powinno żądać się przedstawienia kalkulacji przedwykonawczej na poszczególne elementy systemu. Utrudni to drugiej stronie nadmierne windowanie cen. Kontrakt powinien przewidywać ustalenie ceny ostatecznej po zakończeniu prac zaakceptowanych odpowiednimi testami. Spotyka się często ustalenie sztywnej ceny

kontraktu, ale praktyka dowodzi, że zazwyczaj obraca się to na niekorzyść beneficjenta.

- warunki płatności. Bardzo istotny punkt kontraktu, zwłaszcza jeśli kontrakt ma być finansowany środkami obcymi, n.p. kredytem bankowym. Określenie transz płatności powinno korelować z uzgodnionymi transzami kredytu bankowego, bądź też pokrywać z przewidywaną dyspozycją środków własnych przeznaczonych na rozwój. Często pokutuje przekonanie o celowości odsuwania płatności na odleglejsze terminy. Nie zawsze tak być musi. Przewidywane zwiększenie obciążenia firmy w późniejszym okresie powinno być wskazaniem do wcześniejszego regulowania należności.
- zabezpieczenia prawne i finansowe. Dobrze skonstruowany kontrakt powinien przewidywać możliwość wycofania się z kontraktu w wypadku niespełnienia w określonym czasie założonych etapów wraz z odpowiednią refundacją wyłożonych środków. Dodatkową gwarancją prawidłowego biegu kontraktu może być złożenie określonego depozytu przez wykonawcę kontraktu na rachunku bankowym, bądź wystawienie weksla, który może być zrealizowany w określonych okolicznościach. Trzeba jednak powiedzieć wyraźnie, że tak silne zabezpieczenie może być zrealizowane jedynie przez znaczącego i potężnego beneficjenta kontraktu. Takim zabezpieczeniem są asekurowane niektóre kontrakty rządowe.
- zabezpieczenia techniczne. Prawidłowe zabezpieczenie techniczne dotyczy przede wszystkim oprogramowania. Kontrakt powinien obligować oferenta do złożenia w depozycie (obustronnie uzgodnionym) źródeł programów i zapewnić ich aktualizację. Również dokumentacja projektowa powinna być objęta taką

klauzulą. Kontrakt powinien precyzować sposób wykonywania obsługi oprogramowania i sposób rozliczania jej kosztów. Istotne elementy zabezpieczenia technicznego powinny być ustalone i przedstawione przez specjalistów z tej dziedziny i biorących udział w negocjacjach.

uzyskanie rabatu. Ponieważ każda oferta zawiera w sobie margines cenowy (nieraz znaczny) należy dążyć do jego maksymalnego obniżenia. Uzyskać to można poprzez podkreślenie w rozmowach cech szczególnych kontraktu, takich jak jego wielkość, czas trwania, pionierską rolę na rynku. Zwłaszcza pierwszy kontrakt z daną firmą daje dobre podstawy do żądania dużego upustu. Warto tu przypomnieć, że dawniej Centrale Handlu Zagranicznego stawiały warunek uzyskania rabatu jako obligatoryjny do możliwości podpisania kontraktu. Warto podkreślić rolę Komitetu Sterującego w kontroli przebiegu negocjacji i określaniu wytycznych do ich prowadzenia. Komitet Sterujący powinien czuwać już na tym etapie nad prawidłowym kształtem przyszłego kontraktu. Jeśli nie powołano komitetu Sterującego rolę nadzoru powinien pełnić wyznaczony członek ścisłego kierownictwa danej jednostki. Kształt kontraktu krystalizuje się zwykle w trakcie wielu spotkań roboczych. Ustalenia z tych spotkań powinny być rejestrowane w formie pisemnej i po obustronnej akceptacji przedstawiane w formie raportów właściwemu ciału nadzorującemu. Notowanie ustaleń jest bardzo ważne, zwłaszcza gdy negocjacje toczą się w języku obcym.

W tej fazie negocjacji należy dokładnie rejestrować wszelkie niezgodności, aby nie wróciły niespodziewanie przed samym podpisaniem kontraktu.

Spośród znanych technik negocjacyjnych zdecydowanie właściwą jest przy negocjacji nowego kontraktu technika kooperatywna. Pozwala ona wykorzystać mechanizmy pozytywne porozumienia i współpracy. Oczywiście ma ona swoje ograniczenia. W sytuacjach gdzie trudno znaleźć porozumienie lepiej jest zawiesić na pewien czas rozmowy niż próbować forsować swoje stanowisko. Dobrym rozwiązaniem może być zintensyfikowanie rozmów z inną firmą. Będzie to sygnałem, że rozmowy dotychczasowe nie w pełni nas satysfakcjonują i poszukujemy innego rozwiązania. Nie należy jednak z tego rozwiązania korzystać pochopnie, gdyż może ono zepsuć dotychczasowe pozytywne rezultaty, zwłaszcza gdy już udało się uzyskać ponadstandardowe korzyści.

Autor zachęca do studiowania nielicznej, ale dostępnej na rynku polskim literatury w zakresie technik socjologicznych stosowanych w negocjacjach. Godne zalecenia jest również uczestnictwo w organizowanych też w Polsce treningach w zakresie prowadzenia negocjacji.

W prowadzeniu negocjacji obowiązują pewne zasady których nie wolno łamać. Można tu przytoczyć najważniejsze:

- oddzielenia ludzi od spraw które reprezentują
- nie stawiania bezczelnych propozycji i warunków
- zasadę zaufania ograniczonego i proporcjonalnego do dotychczasowych doświadczeń z tą firmą
- nieuleganie emocjom
- wyważonej skromności (odnosi się do osób prowadzących rozmowy)
- szacunku dla partnera

Mimo oczywistości tych zasad autorowi znane są przypadki ich brutalnego łamania, nawet przez doświadczonych negocjatorów.

Ostatecznie wynegocjowany kształt

kontraktu powinien zostać zaparafowany przez obie strony i przedstawiony do akceptacji właściwemu ciału.

V.1.4. Kontrakt negocjowany przez obcą firmę

Podstawowe zalecenia w wypadku prowadzenia negocjacji przez inną firmę (n.p. konsultingową) ograniczają się do:

- precyzyjnego określenia celu negocjacji wraz z ramowym określeniem parametrów kontraktu (cena, etapy, zasady rozliczania)
- zastrzeżenia prawa udziału własnego w negocjacjach
- określenia zasad uzgadniania stanowisk z wynajętą firmą
- określeniem warunków ekstremalnych (na co nie wolno się zgodzić w żadnym przypadku)

Tak prowadzone negocjacje również powinny podlegać okresowej kontroli Komitetu Sterującego.

VI. Końcówka - podpisanie kontraktu

Podpisanie kontraktu ma zazwyczaj charakter uroczysty. Podkreśla dobrą atmosferę zapoczątkowanej współpracy. Kontrakt podpisują zazwyczaj członkowie kierownictwa wysokiego szczebla zgodnie z posiadanymi pełnomocnictwami do reprezentowania danej jednostki. Osoby podpisujące powinny być wcześniej uzgodnione, a przed podpisaniem powinno być przedstawione uwierzytelnione pełnomocnictwo do działania wskazanej osoby w tym zakresie. W wypadku firm polskich wystarczy wyciąg z Rejestru Handlowego. Szczególnie starannie należy sprawdzić prawo do reprezentowania firmy jednoosobowo.

Teksty kontraktów zazwyczaj sporządzone w dwóch lub czterech jednobrzmiących

egzemplarzach (sprawdzić!) są parafowane na każdej stronie przez głównego negocjatora każdej ze stron. Jest to gwarancją dla osoby podpisującej że egzemplarze zawierają treść rzeczywiście uzgodnioną.

W wypadku wątpliwości należy je niezwłocznie wyjaśniać, tak aby podpisać rzeczywiście uzgodniony dokument. Nie należy przyjmować uwag typu: "to błąd formalny, jutro wymienimy strony". W takim przypadku poprawkę należy nanieść ręcznie wraz z podpisem i datą poprawki. Poprawki dokonujemy przez pojedyncze przekreślenie i wpisanie właściwej treści.

Przy okazji podpisania kontraktu jest w zwyczaju wręczenie przez firmę która uzyskała kontrakt drobnych upominków drugiej stronie. Wartość tych upominków nie może być znacząca w stosunku do zwyczajów przyjętych w kraju oferenta. Oczywiście nigdy i w żadnym wypadku nie wolno przyjąć pieniędzy lub innych środków mających cechy pieniądza (czeki i.t.p.) W tym miejscu autor stwierdza że w Polsce zasada ta niestety przez wiele osób nie jest rygorystycznie przestrzegana. Obniża to ich wartość jako negocjatorów przyszłych kontraktów, gdyż wiele informacji prędzej czy później przedostanie się do opinii publicznej. Stwierdzić też trzeba że wiele osób i instytucji prowadzi negocjacje i realizuje kontrakty w sposób wzorowo czysty i prawidłowy, co już skutkuje pozytywnymi opiniami w środowisku.

Finałem jest podpisanie kontraktu przez upoważnione osoby i zazwyczaj wspólny obiad fundowany przez realizatora kontraktu. Osoby które prowadziły rozmowy kontraktowe biorą w nim udział. Tematy rozmów nie powinny być związane z przebiegiem negocjacji, mogą natomiast dotyczyć planowanej przyszłości i współpracy obu stron. W ten sposób uroczystym akcentem zamyka się pewien etap (b.ważny) współpracy stron kontraktu.

PTI Oddział Górnośląski

40-014 Katowice ul. Mariacka 6
tel./fax. +48-(32)-153-81-02

*PTI - Oddział Górnośląski
ul. Mariacka 6
40-014 Katowice
tel./fax. +48-(32)-153-81-02*