

Pęd Polaków do komputerów nie idzie w parze z pędem państwa do komputeryzacji. Żaden bowiem z dużych systemów informacyjnych – newralgicznych dla gospodarki i bezpieczeństwa kraju – nie został w pełni zbudowany. Komputeryzacja podatków, cel, ubezpieczeń, służby zdrowia, policji, PKP kosztuje podatników kilkaset milionów dolarów rocznie. To niewiele jak na potrzeby państwa, które przez lata było komputerową pustynią. O wiele jednak za dużo, jeśli zważyć nikłe rezultaty.

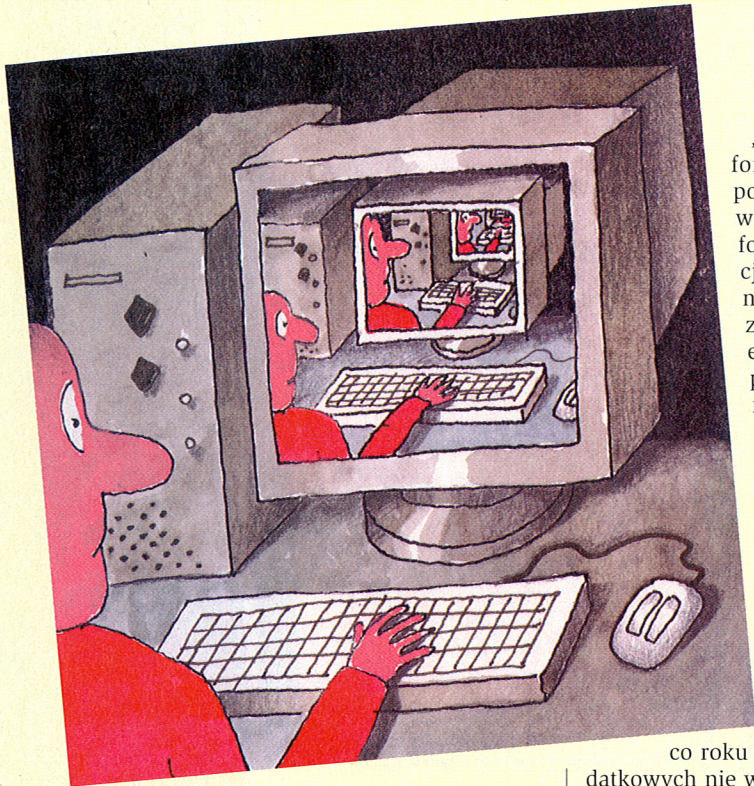
SIEDM GRZECHÓW GŁÓWNYCH POLSKIEJ KOMPUTERYZACJI

DZIURA W SIECI

WOJCIECH MARKIEWICZ
LESŁAW WAWRZONEK

Zmieniają się rządy, ministrowie, wiceministrowie i dyrektorzy nadzorujący projekty. Niemal każdy chce mieć za szefa od komputeryzacji – swojego człowieka. „Swoją” ma zazwyczaj ulubioną firmę. Przygląda się więc zwykle krytycznie temu, co dotychczas zrobiono, a w rezultacie opóźnia prace, zmieniając np. firmy na bardziej politycznie słuszne, a czasem i cały projekt. Bywa niestety, że na gorszy. Po latach trudno dociec, kto zawalił sprawę, odpowiedzialność się rozmywa.





Grzech pierwszy: Wyprzedzanie prawa

Zgodnie z ustawą o zamówieniach publicznych, większe zakupy dokonywane przez jednostki administracji państwowej, a od 1997 r. także samorządowej muszą być poprzedzone przetargiem publicznym, w którym zostaje wyłoniony sprzedawca czy usługodawca. Dotyczy to służby zdrowia, GUC, ZUS, policji, PKP, poczty czy administracji centralnej. Spółki Skarbu Państwa natomiast – Telekomunikacja Polska SA, PZU SA, LOT SA itd. – mimo że w stu procentach państwowe, mogą zorganizować przetarg otwarty lub zamknięty albo kupować w ogóle bez przetargu.

Zgodnie z logiką, zdrowym rozsądkiem i elementarną wiedzą o realizacji dużych systemów informatycznych, kolejność ich tworzenia powinna być następująca: najpierw mamy ustawy, na tej podstawie tworzymy oprogramowanie, na końcu zaś kupujemy sprzęt. U nas, w większości przypadków, robi się dokładnie odwrotnie. Pomysł komputeryzacji powstaje zanim określili się potrzeby. I tak w 1990 r., po wizycie premiera Tadeusza Mazowieckiego w Paryżu, podpisano kontrakt z francuską firmą Bull na stworzenie systemu do obsługi rozliczeń podatkowych – Poltax. Rozpoczęto go w chwili, gdy nie było jeszcze ustaw, które ten system miały obsługiwać. To tak, jakby rozpocząć budowę domu od wyboru producenta cegieł, a nie od projektu architektonicznego. Oponentów tej metody realizacji wyrzucono z pracy w czasie, gdy podejmowano decyzje.

Do zwożonych z Francji komputerów nie można więc było robić oprogramowania. Komputery szybko zestarzały się technicznie. Sprawa Poltaxu przypomina wizytę Edwarda Gierka w Paryżu, po której kupiono licencję na autobusy od Berlieta, upadającej właśnie francuskiej firmy.

„Brak pełnego systemu informatycznego do obsługi podatkowej – piszą członkowie Rady Polskiej Izby Informatyki i Telekomunikacji (PIiIT) w raporcie o stanie polskiej informatyki z 1997 r. – nie pozwala na efektywniejsze ściąganie podatków oraz uzyskiwanie analiz pozwalających prowadzić politykę fiskalną. Zamiast tego wprowadza się coraz bardziej złożone formularze podatkowe...” Na ich druk państwo wydaje rocznie 40 mln (400 mld starych) zł.

Nie działający system Poltax kosztował jak dotąd ok. 100 mln dolarów. Warto przypomnieć, że

co roku z powodu przestępstw podatkowych nie wpływa do Skarbu Państwa – jak się ostrożnie szacuje – ok. 3 mld dolarów. Jak widać największe straty budżetu związane z informatyzacją nie wynikają z chybionych zakupów, ale z braku systemów komputerowych.

Z raportu Biura Bezpieczeństwa Narodowego (BBN) wynika, że „System Poltax (...) nie osiągnął zamierzonych celów i w zasadzie należałoby przystąpić do opracowania nowej koncepcji”. W 1994 r. Marek Car, ówczesny pełnomocnik premiera do spraw informatyki, skierował pismo do ministra fi-

nansów informując, że w wydatkach projektu Poltax nie może się doszukać 7,7 mln dolarów. Uwagę też skomentował wówczas – na piśmie – jeden z urzędników odpowiedzialnych za program: „Marek Car podaje fałszywe informacje. Nie rozliczono tylko 7 mln dolarów”.

Z głośnej sprawy Poltaxu nie wyciągnięto jednak żadnych wniosków próbując – od 1994 r. – w podobny sposób stworzyć droższy od podatkowego system informatyczny dla służb celnych; ogłoszono przetarg i podpisano kontrakt, zanim przyjęta została ustawa o cłach. Pisząca oprogramowanie dla tego systemu firma CGK (własność Siemens Nixdorf), pracująca ponad 1000 km od GUC, przekracza kolejne uzgodnione terminy. Nie wiadomo, kiedy budowa tego systemu zostanie zakończona.

Wszelkie zaś rekordy stawiania sprawy na głowie bije kontrakt na skomputeryzowanie Zakładu Ubezpieczeń Społecznych. Tutaj także decyzje wyprzedziły ustalenia prawne, co PIiIT skomentowała krótko: „W październiku rozstrzygnięto przetarg na system informatyczny obsługi ZUS, choć nie były jeszcze znane (i nie są nadal – przyp. autorów) nowe ustalenia w zakresie ubezpieczeń społecznych i emerytalnych. W przyszłości ZUS ma być zupełnie inną firmą, o nieznannej jeszcze strukturze”.

Planowany na 1999 r. początek reformy ubezpieczeń społecznych staje więc pod znakiem zapytania, gdyż wątpliwe wydaje się, aby wykonawca, gdyńska firma Prokom, zdążyła w ciągu roku stworzyć i wdrożyć system, zainstalować sprzęt komputerowy w 341 placówkach ZUS i przeszkolić 23 tys. pracowników.

Grzech drugi: Błędne określenie potrzeb

Kiedy rozpisuje się przetarg, trzeba wiedzieć dokładnie, czego się chce. Zwłaszcza wtedy, gdy przedsięwzięcie warte jest dziesiątki lub setki milionów dolarów. Tymczasem nasza administracja najczęściej ma mgliste wyobrażenie o swoich potrzebach, a więc i o przyszłym systemie. Nie tylko dlatego, że nie ma jeszcze przepisów prawnych, dla których trzeba napisać program, ale głównie dlatego, że organizator przetargu – inwestor – nie potrafi skonkretyzować ani swoich potrzeb, ani wymagań wobec wyko-



Ile na informatykę?

Kraj	Nakłady w mln ECU	Na osobę (USA=1,0)
USA	250,546	1,00
Niemcy	42,590	0,53
Austria	3,686	0,41
Wielka Brytania	24,686	0,40
Hiszpania	6,029	0,15
Czechy	1,197	0,12
Węgry	0,677	0,07
Polska	1,138	0,03

Źródło: Raport European Information Technology Observatory '97

nawcy. Tak było z systemami: Poltax, cel-
nym i dla ZUS.

Dlaczego organizator przetargu nie po-
trafił skonkretyzować potrzeb i wymagań?
Ano dlatego, że w administracji państwo-
wej brakuje odpowiednich fachowców.
A brakuje, gdyż płace są tam niskie. Obo-
wiązują grupy zaszeregowania, siatki płac,

zarobek zależy od
stażu pracy. Nie
zgłaszają się więc
do administracji
najlepsi absol-
wenci, których
często już pod-
czas studiów
kaperują zagra-
niczne firmy
oferując kilka-
krotnie wyższe
wynagrodzenie
i dodatkowe
profity. Średnie wy-
nagrodzenie dy-
rektora lub
kierownika
działu infor-
matyki w ad-
ministracji
w 1996 r.
wynosiło
1600 zł, na-

tomiast w firmie prywatnej
na podobnym stanowisku sięgało 6000 zł
(raport Computer World).

Nie mogąc skonkretyzować potrzeb i wy-
magań zamawiający zdaje się na firmę oferu-
jącą system, a więc wykonawca staje się rów-
nocześnie projektantem. Gdy robi projekt,
wciska do systemu to, co mu się najbardziej
opłaca, a nie to, co byłoby optymalne dla
jego przyszłego funkcjonowania. A więc np.
przestarzały sprzęt, którego nie udało mu
się wcześniej sprzedać, lub gotowe oprogra-
mowanie, które oferuje jako robione na to
specjalne zamówienie. Wykonawca kontrolu-
je także jakość wykonania systemu, bo nie
potrafi zrobić tego zamawiający. I tu znowu
metoda jest niezgodna ze sztuką i zdrowym
rozsądkiem, bowiem najpierw powinien być
projekt, a dopiero potem należy szukać jego
wykonawcy. Zasada niełączenia przetargu na
wykonanie projektu z jego realizacją jest na-
gminnie łamana.

Grzech trzeci: Chciwość

Jeżeli powyższe kanony nie są respekto-
wane, to sytuacja staje się kryminogenna.
Znane są przypadki zmywy uczestników
przetargu. Wygląda to tak. Wartość opro-
gramowania i sprzętu, wraz z godziwym
zyskiem, wynoszą np. 10 mln dolarów. Wy-
konawcy uzgadniają jednak między sobą,
że firma X zaoferuje zrobienie systemu za
20, firma Y za 30, firma Z zaś za 50 mln
dolarów. Komisja przetargowa wybiera
oczywiście ofertę najtańszą, ale przecież
i tak dwa razy droższą niż to wynika z kal-

kulacji. W następnych przetargach - uma-
wiają się konkurenci - firma Z, a potem
Y złoży „najtańsze” oferty i wygryją.

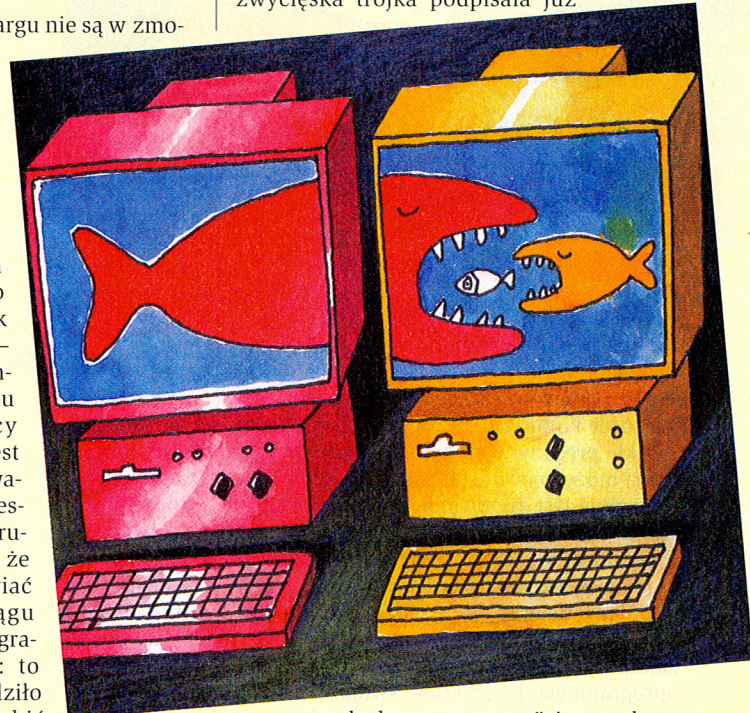
W nielicznych przypadkach, gdy do ne-
gocjacji ze strony odbiorcy zasiadają fa-
chowcy, zdarza się, że potrafią oni wytargo-
wać obniżenie wyjściowej ceny oprogramo-
wania nawet o 90 proc.!

Metodą na podniesienie ceny jest używa-
nie słów, synonimów nowoczesności, takich
jak reengineering czy przetwarzanie proce-
sowe. - *Mówi się o reengineeringu* - twier-
dzi Piotr Fuglewicz, wiceprezes Polskiego
Towarzystwa Informatycznego - *zamiast
o reorganizacji, bo za reorganizację można
wziąć mniej pieniędzy.*

Gdy uczestnicy przetargu nie są w zmo-
wie, to walczą o kon-
trakt jak lwy, gdyż
prowizja za zwycię-
stwo otrzymywana od
chlebodawcy może na-
wet dochodzić do
10 proc. wartości kon-
traktu. Do przetargów
na przedsięwzięcia
w całości lub częściowo
finansowane przez Bank
Światowy zbiegają się -
jak nazywają ich w bran-
ży - „szakale Banku
Światowego”; znający
procedury. Podobnie jest
z przetargami finansowa-
nymi przez PHARE. Sales-
mani obiecują zwykle gru-
szki na wierzbie. Np. że
serwis będzie naprawiać
uszkodzenia w ciągu
dwóch godzin. Po wygra-
niu przetargu mówią: to
nieporozumienie, chodziło
o dwa dni. I trzeba robić
aneks do umowy. Na Poczcie Elektroniczną
Administracji Rządowej (PEAR) przetarg

wygrał IBM. Oferowane tam komputery
miały być najtańsze. Po przetargu okazało
się, że są najdroższe, gdyż pośrednik - In-
terAms, zaprzyjaźniony z PSL, którego pre-
zes Waldemar Pawlak był wówczas pre-
mierem - musiał wziąć swoją prowizję. Nie
trzeba chyba dodawać, że poczta PEAR do
dziś nie działa.

Podobnie było w 1993 r. z przetargiem na
sprzęt komputerowy do systemu finanso-
wo-księgowego TP SA. Wygrały trzy firmy
(aby nie uzależniać się od jednego dostaw-
cy) ICL, Digital i ComputerLand. Człon-
kiem komisji przetargowej był wówczas
przedstawiciel firmy Prokom. I mimo że
zwycięska trójka podpisała już



„zasady dostawy sprzętu”, jego wyłącz-
nym dostawcą został...Prokom. Tutaj także
najtańszy w trakcie przetargu sprzęt okazał
się przy zakupie sprzętem najdroższym. Ma-
ło tego. Licencję na używanie bazy danych
Informix, TP SA kupiła nie u producenta,
ale o 15 mld ówczesnych zł drożej u pośred-
nika. Od firmy... Prokom. („Polityka” pisała
o tym w numerze 24/95).

Mnożą się też konsultacje i ekspertyzy
zlecane członkom komisji przez zwycięz-
ców przetargów. Rzecz jasna płatne. Przy
TP SA powstała w tym celu specjalna spół-
ka, zatrudniająca pracowników TP SA i In-
stytutu Łączności - Postinfo, która np. za
opracowanie założeń do billingu zainka-
sowała w 1993 r. 4 mld zł, z czego hono-
raria wynosiły 1,2 mld zł. Wyjazdy zagra-
niczne, na zaproszenie firm oferujących
swoje usługi „celem zapoznania się z pro-
cesami technologicznymi”, przestały być
w ostatnich latach atrakcją.

Komputeryzacja, ze względu na swoją zło-
żoność i skomplikowane cenniki, doskona-
le nadaje się do kamuflowania malwersacji
i korupcji. Np. można zażądać 1200 zł za
połączenie w sieć trzech komputerów. Ale
znajdzie się też firma, która chętnie zrobi to
samo w dwie godziny za 200 zł.

Największe firmy komputerowe w Polsce

Firma	Zysk brutto w mln zł	Liczba pracowników
Optimus SA Nowy Sącz	501	750
Prokom Software	202	503
Computer- Land	173	238
Softbank SA	93	180
CSBI	40	289

Źródło: Raport Top 2000 za 1996 r.

R



Grzech czwarty: Złe podpisane kontrakty

Porównując oferty przetargowe często nie uwzględnia się kosztów eksploatacji systemów, a bywa że sięgają one rocznie 40 proc. wartości kontraktu. W umowach brak też zwykle precyzyjnych warunków dostawy – firma może więc dostarczać to, co chce. Powszeczne jest kupowanie oprogramowania bez kodów źródłowych, czyli bez tekstów programów przed zamianą ich na formę zrozumiałą wyłącznie przez komputer. Jeżeli kupujący nie ma kodów źródłowych, to dostawca staje się siłą rzeczy monopolistą; gdy zajdzie potrzeba wprowadzenia zmian do oprogramowania, dyktuje swoje warunki. Nie są to rzadkie sytuacje, ze względu na nieopahowaną radością twórczość naszych ustawodawców. A dzień pracy programisty z firmy niemieckiej kosztuje 2 tys. marek.

Zamawiający nagminnie podpisują zobowiązanie, że wszelkich przyszłych zakupów

komputerowych będą dokonywać u kontrahenta; sprzęt jest wówczas co najmniej dwa razy droższy niż w innych firmach.

– Podczas przetargu i ustalania warunków kontraktu – mówi Tomasz Sielicki, prezes ComputerLandu – ostry spór między dostawcą a odbiorcą jest rzeczą normalną i uzasadnioną. Natomiast w czasie realizacji konieczna jest współpraca obu stron, bo w przeciwnym razie porażka całego przedsięwzięcia jest niemal pewna. Problem w tym, że nie opanowano jeszcze u nas – jak na Zachodzie – umiejętności postępowania przetargowego, zachowującego równość stron na każdym etapie oraz sztuki pisanie kontraktu, który by

zawierał klauzule wymuszające współpracę odbiorcy i dostawcy w czasie realizacji projektu oraz odpowiedzialność obu stron.

Grzech piąty: Złe i niestabilne prawo

Kolejną przyczyną krachu dużych systemów informatycznych są ciągle zmieniane przepisy prawa, które muszą być uwzględniane w każdym systemie. Np. sposób wypełniania dokumentów celnych (SAD) zmienił się w ciągu dwóch lat trzykrotnie. Zmienność ustaw i rozporządzeń w trakcie realizacji projektu oznacza bardzo kosztowne zmiany, bo programistów jest mało i dlatego wysoko się cenią.

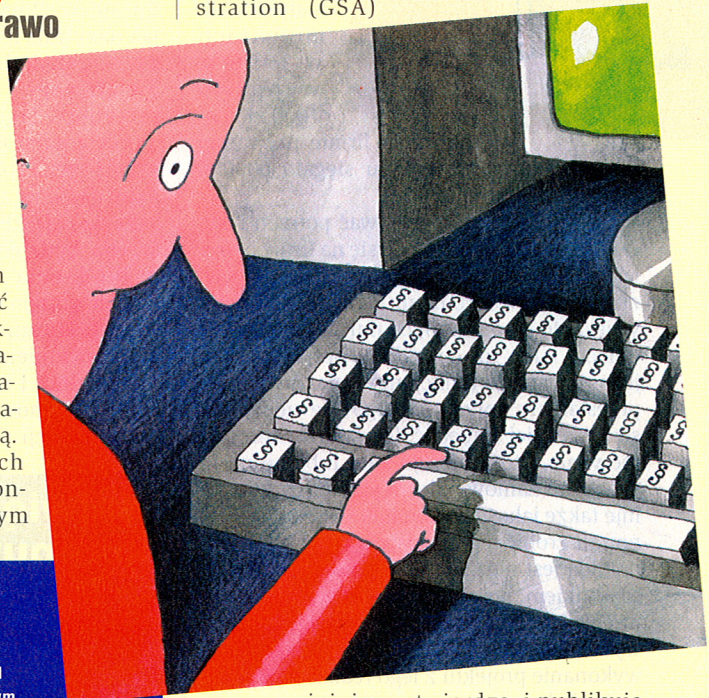
Ustawa o zamówieniach publicznych jest tak skonstruowana, jakby jedynym

Wacław Iszkowski – Prezes Polskiej Izby Informatyki i Telekomunikacji:

Administracja państwowa potrzebuje systemów informatycznych, ale rząd nie ma na ich zakup wystarczających funduszy i nie dysponuje wykwalifikowaną kadrą specjalistów. Jedynym wyjściem z tego impasu jest wzorowanie się na rządach zachodnich, które realizację, wdrożenie i eksploatację zlecały profesjonalnym firmom informatycznym, zaś administracja kupuje jedynie określone usługi informatyczne.

potencjalnym źródłem niepowodzenia przedsięwzięcia mógł być dostawca. Gdy wydawane są budżetowe pieniądze, niezbędna jest kontrola nie tylko uczciwości, ale i fachowości oraz zdrowego rozsądku – także odbiorcy. Tymczasem marnowanie budżetowych pieniędzy nie jest u nas karane, a często nawet nie ujawniane. Dlatego ciągle trwa radosna twórczość informatyczna.

Na pytanie o cenę zakupionego za pieniądze z budżetu systemu komputerowego, prawie każdy urzędnik administracji odpowiada, że jest to tajemnica handlowa. Kupujący, czyli podatnik, nie wie, ile zapłacił. W USA General Services Administration (GSA)



Gustaw Pietrzyk, dyrektor projektu ALSO dla Ministerstwa Pracy i Polityki Socjalnej, chlubnego wyjątku, potwierdzającego jednak reguły:

Nasz projekt dwóch systemów wspomagania Ośrodków Pomocy Społecznej i Urzędów Pracy wyjątkowo nie ma wielu wrogów, bo nie ma grupy interesów, która straciłaby na wprowadzeniu systemu informatycznego dla rynku pracy i pomocy społecznej. Inaczej jest z systemami: celnym, podatkowym czy rejestracji pojazdów, gdzie sprawne systemy informatyczne naruszałyby interesy różnych środowisk czy grup.

W MIPiPS powstał 70-osobowy zespół koordynujący projekt. Jego członkowie powołani zostali w drodze konkursu i otrzymują wynagrodzenia porównywalne z oferowanymi przez firmy prywatne. Zespół ten, pod kierunkiem Andrzeja Gogolewskiego, opracował projekt liczący ponad 8000 stron. Zespół pilnuje interesów zamawiającego, a nie dostawców. Przyjęliśmy też założenie, że system należy skonstruować tak, aby był wrażliwy na zmiany prawne i że musi mieć charakter ciągłej „pogoni za celem”. Inwencja naszych prawodawców wydaje się być bowiem niewyczerpana. Np. w sprawach pomocy społecznej ustawa zmieniła się w ciągu 1996 r. trzykrotnie.

W naszym projekcie firmy robią rzeczywiście program na zamówienie, a to jest znacznie trudniejsze, niż sprzedanie tzw. gotowca. Początkowo firmy te oferowały nam gotowy produkt, mówiąc „to jest to, co chcecie kupić”. Gdy nie zgodziliśmy się z tym, twierdziły: „To wy źle chcecie”. Przedstawiciele niektórych z nich byli zaszkokowani tym, że użytkownik w ogóle potrafi precyzować warunki i wymagać ich spełnienia przy projektowaniu i konsekwentnie egzekwować wykonanie.

W ciągu najbliższych tygodni systemy będą oddane do użytku. Będą dwa razy tańsze niż Poltax, mimo że w sumie są prawie dwa razy większe.

opiniuje, zatwierdza i publikuje wydatki amerykańskiej administracji rządowej. Bardzo takiej instytucji w Polsce brakuje. Oczywiście nie wszystkim. Ostatnia nowelizacja ustawy o zamówieniach publicznych zezwoliła jedynie na wgląd do końcowego, zazwyczaj niewiele mówiącego protokołu komisji przetargowej.

Grzech szósty: Tradycje Polski resortowej

Ministerstwa i instytucje centralne tworzą swoje własne systemy bez porozumienia i współpracy z centrum lub innymi resortami. Powstaje więc cała gama niespójnych technologicznie systemów, przechowujących

Panasonic

Potęga obrazu



NV-SD420


- superinteligentny system sterowania (*Super Drive*)
- system krystalicznie czystego obrazu (*Crystal View Control*)
- systemy PAL/MESECAM/NTSC 3.58/NTSC 4.43
- system zapisu i odtwarzania przy użyciu czterech głowic wizyjnych (*Long Play*)
- *Intro – Jet Scan*
- nadajnik zdalnego sterowania kompatybilny z telewizorami wielu firm
- odtwarzanie nagrań w systemie NTSC na telewizorze pracującym w systemie PAL
- wyszukiwanie nagrań według indeksów

Panasonic
NV-SD420
4-HEAD/LONG PLAY

Intro-Jet Scan
Auto Tuning
4-Key Programming

POWER 

 EJECT

NTSC SELECT
NTSC P.B.  4.43
3.58

MADE IN JAPAN
ENGLISH/RUSSIAN OSD

PAUSE/STILL AUDIO DUB MULTI SYSTEM
PAL/MESECAM/NTSC
P.B. ON P.B. OFF
NTSC P.B. ON PAL TV
HYPER CATV READY
ALUMINA HEAD CLEANER

SUPER DRIVE
MULTI-INTELLIGENT CONTROL

ON SCREEN DISPLAY • AUTO CRYSTAL VIEW CONTROL • DIGITAL AUTO TRACKING

Zapraszamy do naszych salonów firmowych w Warszawie: Plac Bankowy 2 tel. 637 25 03, Al. Jerozolimskie 117, tel. 629 18 19.
Biuro Handlowe: Panasonic Polska Sp. z o.o., Al. Jerozolimskie 65/79, 00-679 Warszawa, <http://www.panasonic.com.pl>

Prosimy o sprawdzenie, czy do sprzętu jest dołączona oryginalna karta gwarancyjna Panasonic Polska Sp. z o.o. Pozwoli to Państwu uniknąć zakupu sprzętu przeznaczonego przez producenta na inny rynek lub z przemytu, który nie posiada znaku bezpieczeństwa „B” i nie jest objęty autoryzowanym serwisem.



Grzech siódmy: Za dużo polityki

Jak opowiada prof. Andrzej Blikle, w maju 1990 r. na biurku w Polskim Towarzystwie Informatycznym (PTI) zadzwonił telefon: - *Tu gabinet wicepremiera. Proszę powiedzieć, czy systemy otwarte są lepsze od zamkniętych?* - zapytano znienacka.

- *A o co chodzi?* - zapytał z kolei prof. Blikle, ówczesny prezes PTI.

- *Będzie robiony ogólnokrajowy, komputerowy system rejestracji i egzekucji podatków* - wyjaśnił głos w słuchawce.

- *Musieliśmy się parę dni nad tym zastanowić, bo to tak, jakby zapytać, czy lepsza jest aspiryna od wody utlenionej...*

- *Nie ma czasu na rozmyślania, bo to*

jest decyzja polityczna. System musi być gotowy do końca roku.

Po dwóch dniach trafiły do PTI trzy paczki dokumentów z prośbą o wydanie opinii do poniedziałku (był piątek) - dnia rozstrzygnięcia konkursu. Przypomnijmy, że chodziło o prawie 100 mln dolarów do wydania z budżetu.

W poniedziałek 21 maja 1990 r. trafiła do MF opinia, że nie można przyjąć żadnej z ofert. Dotyczą one bowiem dostawy komputerów i oprogramowania narzędziowego (do produkcji programów), a nie wykonania projektu informatycznego pod klucz. Przetarg należy powtórzyć z właściwie określonym zapytaniem ofertowym. Nie skorzystano jednak z tej propozycji, bo oddanie sy-

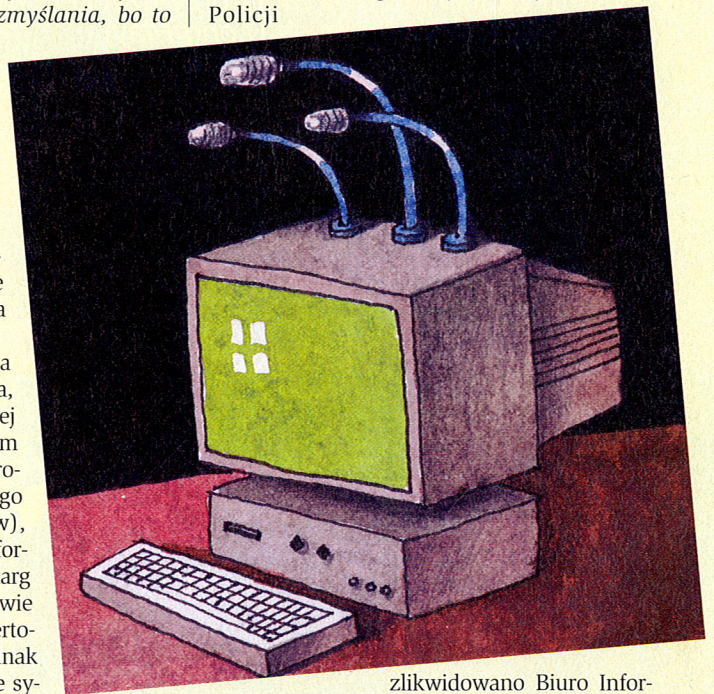
stemu do użytku opóźniłyby się, a miał zacząć pracę 1 stycznia 1991 r. Nie ma go do dziś.

W podobny sposób administracja państwowa rozpoczyna większość dużych, ważnych dla gospodarki i zarządzania krajem projektów informatycznych. W ciągu ostatnich 6 lat dyrektorzy kierujący informatyką krajową z ramienia rządu zmieniali się siedem razy. W tym samym czasie dziesięciokrotnie zmieniła się struktura i umiejscowienie ich urzędu. Zmieniali się szybciej, niż bardzo szybko zmieniające się technologie informatyczne.

Dlaczego tak się dzieje?

Informatycy nie wykluczają aktów sabotażu ze strony odbiorców. Szef dużej firmy komputerowej w Warszawie powiedział nam, że w przyszłości liczy się z „procederem przegryzania kabli”. System porządkuje bowiem działalność administracji; szef wszystko wie, np. jak długo jakiś dokument leży nie załatwiony u urzędnika. Także wszystkie wydatki widoczne są jak na dłoni. Może dlatego np. Warszawa nie ma dotychczas komputerowego systemu planowania i rozliczania inwestycji.

W opinii specjalistów z KG Policji komputeryzacja systemów dowodzenia, nadzoru i kontroli w największych aglomeracjach, z wykorzystaniem map cyfrowych i monitorowania sił i środków, mogłaby przynieść wzrost efektywności działań do 30 proc. Nie bardzo więc wiadomo, dlaczego w tej samej KG Policji



zlikwidowano Biuro Informatyki, w momencie gdy prowadziło ono 24 projekty informatyczne. Nadal nie ma postulowanego od lat - a wszyscy od początku do końca się zgadzają, że powinien być - systemu rejestracji pojazdów, praw jazdy, rejestracji firm i systemu dla przyszłego podatku kastralnego.

W środowisku informatyków mówi się, że przyczyny informatycznych niewypałów, nieukończenia żadnego z dużych systemów są trzy: przepychanka do dużych pieniędzy, głupota oraz jedno i drugie. - *Po decyzji o kolejnym informatycznym systemie dla służb publicznych - nasz informator ma na myśli ZUS - który tak, jak poprzednie, jest od początku robiony niefachowo, zaczynam dochodzić do wniosku, że informatyka przynosi największe oszczędności wówczas, gdy się w nią nie inwestuje.*

- *Zła opinia, jaka się tworzy wokół informatyki - twierdzi Tomasz Sielicki, prezes ComputerLandu - uderza przede wszystkim w rozwój branży. Decydujący o inwestycjach w firmie będą bardziej skłonni wydawać pieniądze np. na samochody niż mającą złą sławę informatykę.*

WOJCIECH MARKIEWICZ, LESŁAW WAWRZONEK
Rysunki MAREK RACZKOWSKI

często te same dane. Zdarzało się, że o przydział środków z Unii Europejskiej ubiegały się w Brukseli niezależnie trzy resorty, przedstawiając podobne projekty.

Do obsługi podatków i dla urzędów celnych powstają w bólach dwa oddzielne systemy. Na dodatek oparte są one o systemy zarządzania bazami danych pochodzące od różnych producentów. W większości państw - poza niektórymi byłymi republikami radzieckimi i Brazylią - urzędy celne podlegają bezpośrednio resortowi finansów. Traktowanie opłat celnych jako jednego z wielu podatków daje bowiem możliwość kierowania polityką fiskalną kraju przez jedno ministerstwo. Nie ma też w Polsce komputerowej łączności między rejestracją podatku VAT a dochodowego.

Ślimaczące się prace nad Poltaxem sprawiły, że niektóre urzędy skarbowe, w większości na południu Polski i w Warszawie, na własną rękę, nie oglądając się na plany systemu ogólnokrajowego, zbudowały - aby ułatwić sobie pracę - własne systemy informatyczne.

Co mamy, co mają sąsiedzi?

	Polska	Czechy i Słowacja	Węgry
Ludność	38 mln	16 mln	10 mln
Duże systemy	8	23	6
Średnie systemy	85	114	72
Komputery PC	292 tys.	250 tys.	125 tys.
Drukarki	268 tys.	243 tys.	114 tys.

Źródło: EITO '95



bezpieczna cena

zawiera **AC/OC/NW**

Pod osłoną mocy

Najnowsza technologia
w perfekcyjnej formie.

Jest cichy, bardzo cichy.

Peugeot 406.

Jadąc nim czujesz,
jak potężna jest siła,
która w nim drzemie.

Czujesz, że to
podróż pod osłoną mocy,
jak przez ocean puchu,
przyjemna i bezpieczna.



Ilość samochodów objętych ofertą **bezpiecznych cen** jest ograniczona. Szczegóły u dealerów Peugeot.

406 
PEUGEOT
SAMA PRZYJEMNOŚĆ

WYDAWCA Spółdzielnia Pracy „Polityka”

PREZES Jan Bijak 635-30-91

DYREKTOR EKONOMICZNY Alina Tepli 635-39-62

ADRES REDAKCJI 00-835 Warszawa 66, ul. Miedziana 11

Skrzynka pocztowa 86. Telefax 635-49-91, 635-17-97

ADRES INTERNETOWY <http://www.polityka.pol.pl>

POCZTA ELEKTRONICZNA e-mail polityka@polityka.com.pl

REDAKTOR NACZELNY

Jerzy Baczyński 635-34-91

Z-CY REDAKTORA NACZELNEGO

Witold Pawłowski 826-50-86, Jacek Poprzeczko 635-30-91

REDAKTORZY PROWADZĄCY 620-10-05

Piotr Adamczewski, Leszek Będkowski

Z-CY REDAKTORA PROWADZĄCEGO 620-10-05

Artur Górski, Jolanta Wierchowaska

DZIAŁ KRAJOWY 635-15-91, 826-29-11

Jan Dziadul, Marek Henzler (kier.), Wojciech Markiewicz, Anna Matalowska, Stawomir Mizerski, Tadeusz Olszański (sport), Barbara W. Olszewska, Barbara Pietkiewicz, Joanna Podgórska, Ryszarda Socha, Mariusz Urbanek, Jagienka Wilczak, Ewa Wilk

DZIAŁ POLITYCZNY 826-36-37

Mariusz Janicki, Janina Paradowska, Wiesław Władka (kier.)

DZIAŁ EKONOMICZNY 635-27-93

Mariola Balicka, Adam Grzeszak, Jerzy Kleer 635-30-91, Jacek Mojkowski, Piotr Pytlakowski, Joanna Solska, Ewa Szemplińska, Paweł Tamowski (kier.)

DZIAŁ ZAGRANICZNY 635-38-94

Marcin Meller, Marek Ostrowski (kier.), Roman Strzemięcki. Współpraca: Grzegorz Dobiecki (Paryż), Roman Frister (Tel Awiw), Farida Kuligowska (Bonn), Zdzisław Raczyński (Moskwa), Jacek Safuta (Bruksela),

oddelegowani do MSZ Krzysztof Mroziwicz - Indie, Daniel Passent - Chile

DZIAŁ KULTURALNY 635-43-96

Zygmunt Kalużyński, Kazimierz Koźniewski, Mirosław Pęczak, Zdzisław Pietrasik (kier.), Piotr Sarzyński

DZIAŁ NAUKOWY 635-39-97

Ewa Nowakowska (kier.), Katarzyna Sułek, Paweł Walewski

DZIAŁ HISTORYCZNY 635-43-96

Marian Turski (kier.)

KOMENTATORZY 635-39-97

Aleksander Checko 635-27-93, Andrzej Garlicki, Adam Krzemiński, Stanisław Podemski, Andrzej Krzysztof Wróblewski 635-27-93

STALI FELIETONIŚCI 635-43-96

Ryszard M. Groński, Ludwik Stomma, Krzysztof Zanussi, współpraca: Jerzy Waldorff

DZIAŁ GRAFICZNY 654-11-02, 654-42-00

Andrzej Kozak, Jacek Królik (kier.), Iwona Michniewska, Joanna Mucho, Jarosław Pajko, Ita Piotrowska, Andrzej Rosolek (z-ca)

DZIAŁ FOTOGRAFICZNY 654-11-02

Jacek Biały, Stanisław Ciok, Marek Wojciech Druszcz (kier.), Wojciech Leliński (fotedytor), Tadeusz Późniak, Grzegorz Press

DZIAŁ DOKUMENTACJI 826-50-46

Małgorzata Oldakowska, Ewa Paczkowska (kier.)

DZIAŁ LISTÓW 826-50-46

Bożenna Wójcik-Goetze

DZIAŁ REKLAMY tel./fax 635-49-91, 652-21-00;

tel. 620-11-11 (fax w godz. 17.00-9.00)

Jarosław Adkowski, Urszula Buśkiewicz (z-ca kier.),

Monika Chlebowska, Krystyna Jarosz (kier.),

Małgorzata Musiałowska, Violetta Regulaska, Marek Sokół,

Marzena Tomaszewska, Ewa Zduńska.

KOREKTA 826-50-46, Krystyna Jaworska (kier.), Anna Migdańska, Jolanta

Spodnar, Barbara Szczepkowska. ADMINISTRACJA I PRENUMERATA

826-50-46. MASZYNISTKI 826-50-46. DZIAŁ FINANSOWY 635-49-91.

DZIAŁ PROMOCJI 635-49-91, Anna Jurzyk, Joanna Karpińska, Andrzej

Stepanów (kier.).

Tekstów nie zamówionych redakcja nie zwraca. Zastrzega sobie prawo

skracania i opracowania redakcyjnego tekstów nie zamówionych.

DRUK Zakł. Graf. Pila Sp. z o.o., ul. Okrzei 5, 64-920 Pila, tel. (0-67)126-

400. Printed in Poland.

PRENUMERATĘ KRAJOWĄ można zamówić: w jednostkach kolportażo-

wych „Ruch” na terenie całego kraju, w urzędach pocztowych bądź w li-

stosozny na wsi, a także, na dowolny okres, w redakcji: Spółdzielnia Pracy

„Polityka”, 00-835 Warszawa, ul. Miedziana 11, konto PBK,

XIII Oddział Warszawa, 11101053-5799-2700-1-07. PRENUMERATĘ ZA-

GRANICZNA prowadzą: „Ruch” SA Oddział Krajowej Dystrybucji Prasy,

00-958 Warszawa, ul. Towarowa 28. Tel. 620-12-71 w. 2507, 2508;

24-28-92. Spółdzielnia Pracy „Polityka”. KOLPORTAŻ W USA I KA-

NADZIE na zasadzie wyłączności prowadzą: wschodnie stany - Andrew

Artistic Distribution Inc. 419 Manhattan Ave., Brooklyn, 11222

Nowy Jork, tel. (718) 388-6770, fax (718) 387-0484; Kanada i za-

chodnie stany Vartex Distributing Inc. 3135 Universal Dr.#3 Mississauga,

Ont, L 4x 2 E 6 Canada, tel. (905) 624-4726, fax (905) 624-4337,

Chicago i stan Illinois J i B Distributing Co. 3251 N. Oak Ave., Chicago,

Il. 60634, tel. (773) 794-1936, fax (773) 794-0093.

PROJEKT GRAFICZNY Jacek Królik i Andrzej Rosolek

