

# CRN

NOMINACJE  
**TECH  
TRENDY**  
biznes  
20 EDYCJA!



## WIELKIE WYZWANIA DLA MAŁYCH SIECI

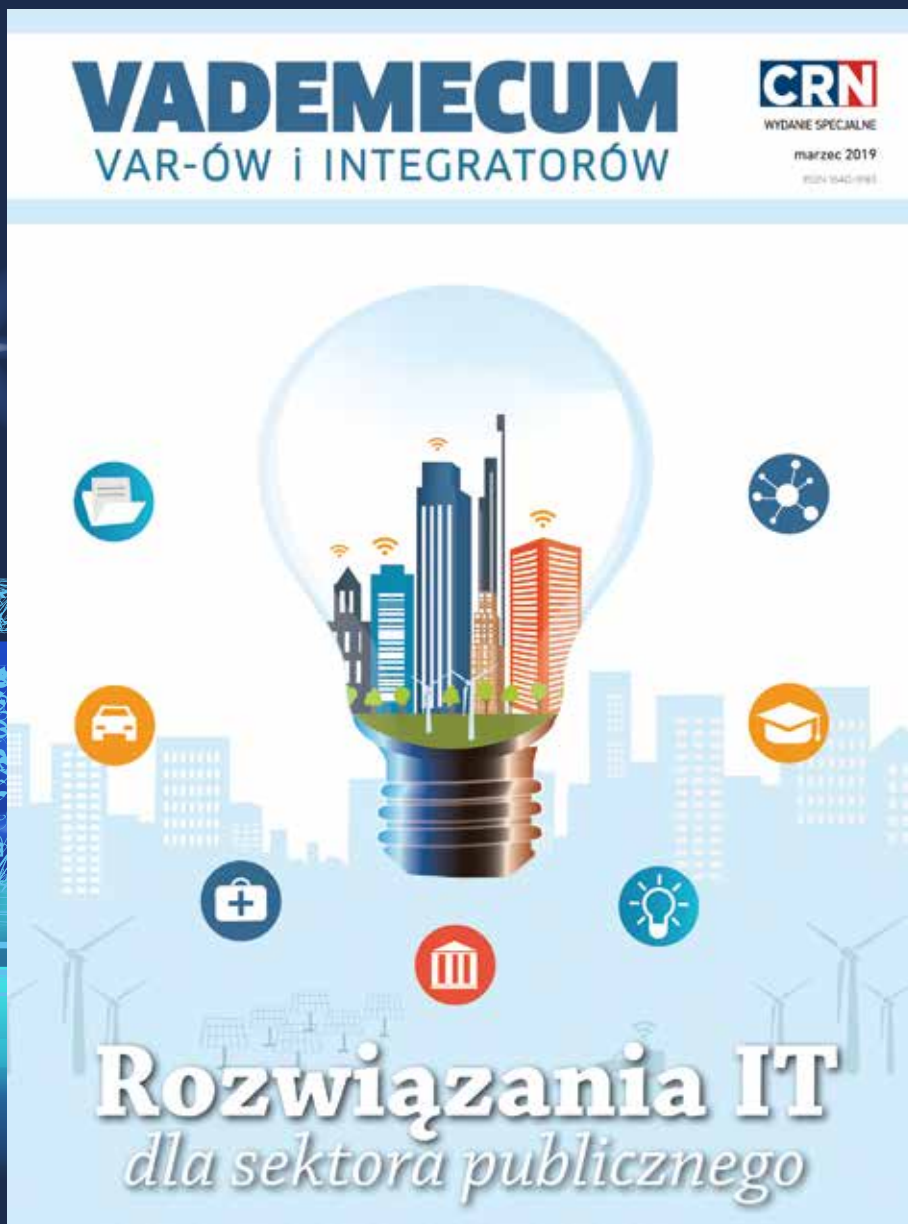
Mały i średni biznes czekają wydatki związane z modernizacją infrastruktury IT. Zmiany umożliwią opanowanie coraz większego chaosu panującego w sieciach.

AMD kontratakuje

Usługi zarządzania drukiem

Notebooki dla biznesu

# JUŻ W MARCU KOLEJNE WYDANIE



Nowoczesna administracja publiczna • Systemy informatyczne w placówkach medycznych  
• Cyfrowe narzędzia dla szkół i uczelni • Inteligentne miasta

ZESPÓŁ REDAKCYJNY VADEMECUM:  
Andrzej Gontarz, Krzysztof Jakubik, Tomasz Janoś, Dorota Smusz, Wojciech Urbanek  
Kierownik projektu Vademecum: Jacek Goszczycki



# IT w HoReCa: Wi-Fi ważniejsze niż czysta pościel

40



Choć sukces działalności hoteli w dużej mierze zależy od rozwiązań IT, ich właściciele wcale nie palą się do inwestowania w nowe technologie.

## 12 Z ziemi polskiej do Japonii

CRN Polska rozmawia z Jakubem Duchem, wiceprezesem Allied Telesis, odpowiedzialnym za sprzedaż w regionach APAC i EMEA

## 14 Umiarkowany optymizm

Wyniki ankiet na CRN.pl dotyczących planów firm IT na 2019 r.

## 16 Wielkie wyzwania dla małych sieci

Infrastruktura sprzed kilku lat nie obsłuży rosnącej liczby urządzeń

## 24 MPS: klienci wskażą drogę

Polska jest jednym z najszybciej rozwijających się rynków usług MPS w Europie Środkowo-Wschodniej

## 28 Zarządzane usługi druku: wielofunkcyjny biznes

Oferta firm MPS powinna obejmować także monitorowanie urządzeń, wykrywanie cyberataków i reagowanie na nie

## 31 Rok z Xiaomi

Felieton Damiana Kwieka

## 32 Czy AMD zagrozi Intelowi?

Nowe układy Ryzen i zmiana sposobu udostępniania aktualizacji sterowników graficznych

## 34 Puls branży IT

## 36 Notebooki biznesowe: sprzęt to za mało

Resellerzy mogą zająć się zapewnianiem odpowiedniej ochrony komputerów przenośnych

## 44 Jak stanowić (złe) prawo podatkowe

Spore wątpliwości budzą: opodatkowanie wkładu pieniężnego do spółki oraz kwestia zapłaty minimalnego podatku dochodowego

## 46 Jak sobie radzić w epoce cyfrowych potęg (cz. 4)

Centrum Wiedzy Menedżera pod patronatem HBR Polska

## 50 Szef, który myśli

Felieton Agnieszki Węglarz, ICAN Institute

## 52 Nowe metody nagradzania pracowników

Strefa pracodawcy pod patronatem Deloitte

## 55 Nowości produktowe

## 56 Smart city staje się rzeczywistością

Rozmowa z cyklu „Okiem użytkownika” z Januszem Popielewskim, dyrektorem Wydziału Informatyki w Urzędzie Miasta Bydgoszczy

## 59 Nowości produktowe

## 60 Nieuniknione skutki dekadencji

Felieton Ireneusza Dąbrowskiego

## 62 Chińczycy z kijem i marchewką

Felieton Wojciecha Urbanka



**Tomasz Gołębiowski**  
Redaktor naczelny

## A miało być tak pięknie.

# Co poszło nie tak?

Zaostrzony kij wymyślono po to, żeby było łatwiej zabijać. Koło wynaleziono, aby się łatwiej przemieszczać. Telefon wynaleziono, aby można się było łatwiej porozumiewać, bez lizania znaczka pocztowego. Od zarania dziejów wynalazki umożliwiają człowiekowi przekraczanie kolejnych barier w rozwoju ludzkości, utrwalają dominującą pozycję naszego gatunku na niebieskiej planecie, a jednocześnie ułatwiają nam życie. Niestety, nie wszystkie wynalazki. I nie mam tu na myśli broni atomowej, bo nawet ona ma zalety z punktu widzenia państw, które mają szczęście nią dysponować.

Dlaczego więc waham się, aby równie pochlebnie wyrażać się o systemach IT w firmach, które są przecież jednym z najważniejszych wynalazków minionych kilku dekad? Czy nie wydaje wam się, że w ich przypadku coś poszło nie tak? Zaczniemy od niedawnych danych Capgemini, z których wynika, że 86 proc. (!) dużych firm nie jest w stanie przeprowadzić od A do Z ważnych projektów dotyczących cyfryzacji. Na przeszkodzie stoją problemy kompetencyjne, organizacyjne i techniczne. W efekcie już samo wyjście poza fazę testów i pilotażu stanowi nie lada wyzwanie, nierzadko kończąc się porażką. Nie lepiej radzą sobie małe i średnie firmy. Z badania przeprowadzonego na zlecenie Ricoha płynie wniosek, że 59 proc. „misiów” nie jest gotowych na cyfrową transformację.

To dość typowe, że kiedy w przeciętnej firmie zarząd ogłasza, iż niebawem ruszy wdrożenie takiego czy innego systemu IT, część pracowników wydaje z siebie mniej-szy lub większy jęk rozpacz. O nowych systemach, które miały „przyspieszyć i ułatwić pracę, a przy tym zoptymalizować koszty”, a które „spowolniły i utrudniły pracę, a przy tym zwiększyły związane z nią nakłady”, można by napisać wiele książek.

Przypominam sobie dyskusje z lat 90., kiedy to wydawało nam się, że różne ERP-y itp. sprawią, iż powoli zacznie zanikać potrzeba zatrudniania pracowników biurowych, zwłaszcza w kontekście niesamowicie szybkiego rozwoju mocy obliczeniowych ówczesnych komputerów i serwerów. Pracowałem wówczas w wydawnictwie Lupus, w którym pracowało ponad sto osób, obsługiwanych przez jedną osobę w dziale personalnym i jednego informatyka. Teraz pracuję w wydawnictwie, które zatrudnia 350 osób, z czego kilka w dziale HR i kolejnych kilka w dziale IT. I chociaż dysponujemy znacznie lepszym sprzętem i oprogramowaniem niż kiedyś Lupus, to każda ze wspomnianych osób zasuwają jak mały samochódzik – widzę to na co dzień. Powiedzcie mi więc, dlaczego nie jest łatwiej?

**CRN** COMPUTER RESELLER  
NEWS POLSKA

Rok 22, numer 2 (436) 20 lutego 2019  
PL ISSN 1429-8945

**REDAKCJA:** 02-674 Warszawa, Marynarska 15  
tel. 22 36 03 800  
redakcja@crn.pl, www.CRN.pl

Tomasz Gołębiowski **tg** (redaktor naczelny)  
tel. 22 36 03 991, tomasz.golebiowski@crn.pl  
Wojciech Urbanek **wu** (zastępca red. naczelnego)  
tel. 691 672 065, wojciech.urbanek@crn.pl  
Dorota Smusz **ds** (sekretarz redakcji)  
tel. 22 36 03 993, dorota.smusz@crn.pl  
Karolina Marszałek **km**  
tel. 22 36 03 642, karolina.marszalek@crn.pl  
Krzysztof Pasławski **kp**  
krzysztof.paslawski@crn.pl  
Krzysztof Jakubik **kj**  
tel. 22 24 42 923, krzysztof.jakubik@crn.pl

Tomasz Janoś **tj** tomasz.janos@crn.pl  
Andrzej Gontarz **ag** andrzej.gontarz@crn.pl

**FELIETONY:** Ireneusz Dąbrowski,  
Damian Kwiek, Agnieszka Węglarz

**FOTOGRAFIA NA OKŁADCE:**  
Adobe Stock  
**FOTOGRAFIE:** PhotobyMysluk.pl,  
Piotr Syndoman, archiwum

**KOREKTA:** Katarzyna Winsztal

**PRENUMERATA:** Jacek Soltys  
prenumerata@crn.pl

**DYREKTOR PRODUKCJI:**  
Darek Jahn, darek.jahn@burdamedia.pl  
**KOORDYNATOR PRODUKCJI:**  
Stanisław Siemiński,  
stanislaw.sieminski@burdamedia.pl

**BurdaInternational**

**WYDAWCA:**  
Burda Media Polska Sp. z o.o.  
02-674 Warszawa, Marynarska 15  
www.burdamedia.pl

**Chief Commercial Officer:**  
Michał Helman  
**Sales Director:**  
Małgorzata Nocuń-Zygmuntowicz  
**Deputy Sales Director:**  
Katarzyna Nowakowska  
**Senior Business Manager:**  
Olga Sztąberska,  
olga.sztaberska@burdamedia.pl  
**Brand Manager:**  
Ewa Korzańska,  
ewa.korzańska@burdamedia.pl

**REKLAMA:**  
Sekretariat Biura Reklamy  
22 360 36 03, reklama@burdamedia.pl

**Sales Team Manager:**  
Agata Mysłuk, agata.mysluk@burdamedia.pl

**PROJEKTY SPECJALNE:**  
**Senior Project Manager:**  
Jacek Goszczycki,  
jacek.goszczycki@burdamedia.pl

Reklamy przyjmowane są w siedzibie wydawnictwa.  
Za treść ogłoszeń redakcja nie ponosi odpowiedzialności.  
© Copyright 2017 Burda Media Polska sp. z o.o.  
Wszelkie prawa zastrzeżone.  
Computer Reseller News Polska contains articles under  
license from The Channel Company.  
© 2017 The Channel Company. All rights reserved.

**WP** Burda Media Polska należy do: Ogólnopolskiego  
Stowarzyszenia Wydawców i Izby Wydawców Prasy



+ **Black Point** zanotował wzrost zysku netto w IV kw. 2018 r., do 0,58 mln zł. Wyższy był również wynik na poziomie EBITDA (1,01 mln zł). Jednocześnie przychody spółki spadły do 6,76 mln zł wobec 7,3 mln zł przed rokiem. W ujęciu skonsolidowanym (wraz ze spółką Eco Service) przychody były nieznacznie wyższe niż rok wcześniej – wyniosły 12,70 mln zł wobec 12,32 mln zł w IV kw. 2017 r.

+ **APN Promise** zawarło sześć umów z podmiotami należącymi do PGE Polskiej Grupy Energetycznej na łączną kwotę 63,07 mln zł. Przedmiotem zamówienia jest dostawa nowych licencji, subskrypcji i uaktualnień (Software Assurance) dla posiadanych licencji stanowiskowych i serwerowych w ramach programu Microsoft Enterprise (lub równoważnych) na okres trzech lat. Kontrakty zawarte przez spółkę w drugiej połowie stycznia br. to efekt wygranej przetargu na „dostawę produktów Microsoft w ramach umowy Enterprise Agreement”, ogłoszonego przez PGE w październiku ub.r. Rozstrzygnięcie nastąpiło w grudniu zeszłego roku.

+ **Microsoft** w IV kw. ub.r. znacznie zwiększył sprzedaż usług Azure – o 76 proc. rok do roku. Wzrósł również popyt na Office 365 (+34 proc.) oraz przychody ze sprzedaży urządzeń Surface (o 39 proc.). W sumie zysk netto koncernu wyniósł w tym okresie 8,4 mld dol., a obroty – 32,5 mld dol. (+12 proc.). Niedawno Microsoft zapowiedział, że rusza z bezpośrednią sprzedażą usług Azure, co ma zwiększyć bazę klientów zwłaszcza z sektora MŚP.

+ **Amazon** to najcenniejsza marka świata, której wartość wynosi obecnie 187,9 mld dol. – wynika z raportu Brand Finance. To o ponad 30 mld dol. więcej niż wart jest drugi w rankingu Apple. Wartość trzeciego na liście giganta, czyli Google'a, to 142,75 mld dol. Systematycznie, od lat, firmy reprezentujące tradycyjny przemysł są wypierane z czołówki rankingu Brand Finance przez gigantów IT. W pierwszej pięćsetce najcenniejszych marek to największa grupa (23,7 proc.), skupiająca łącznie wartość na poziomie 1,63 bln dol.

+ **Pracownicy IT** na kontrakcie zarabiają o 40 proc. więcej niż na etacie – wynika z „Badania społeczności IT 2018” opracowanego przez Bulldogjob. Mediana wynagrodzenia w branży to 5001–6000 zł netto miesięcznie, co oznacza, że ponad połowa specjalistów osiąga wyższy poziom płac, a niemała grupa (13 proc.) twierdzi, że zarabia powyżej 10 tys. zł. Pracownicy na kontrakcie B2B deklarują najwyższe zarobki. Biorąc pod uwagę przeciętne wymienne stawki, jest to nawet 10 tys. zł na rękę, podczas gdy na umowie o pracę – do 6 tys. zł. Najniższe są wynagrodzenia na umowie o dzieło i umowie-zleceniu.

- **Mega Sonic** otrzymało odmowną decyzję od sądu w odpowiedzi na wniosek o otwarcie postępowania restrukturyzacyjnego spółki w trybie postępowania układowego. To oznacza pogłębiające się kłopoty warszawskiego integratora, który specjalizuje się w projektach wykorzystujących kody kreskowe i RFID. W grudniu ub.r. aresztowano na trzy miesiące prezesa i udziałowca Mega Sonic, Marcina D. Spółka utrzymuje, że nie zna przyczyny jego zatrzymania. Niedługo potem ze swojej funkcji zrezygnował przewodniczący rady nadzorczej Mirosław Kluska.

- **Grupa Action** w styczniu 2019 r. wypracowała 111 mln zł obrotów, co oznacza spadek o 18 proc. rok do roku. Natomiast na stałym poziomie dystrybutor utrzymuje marżę. W styczniu br. marża wyniosła szacunkowo ok. 7,2 proc., w grudniu ub.r. zaś – ok. 6,9 proc., a w listopadzie ub.r. – ok. 6,8 proc.

- **Grupa ABC Data** w pierwszym miesiącu br. zanotowała spadek skonsolidowanych przychodów rok do roku o 8 proc. (do 344 mln zł). Na rezultat miała wpływ zwłaszcza niższa sprzedaż w segmentach komponenty i hardware oraz istotny wzrost obrotów w obszarze mobile. W całym 2018 r. skonsolidowane przychody ABC Daty osiągnęły poziom – według szacunku – 4,6 mld zł (-1 proc. w porównaniu z zanotowanymi w 2017 r.).

- **Tim Cook** stał się celem ataku Qualcomm, który toczy z Apple'em spór patentowy przed sądem w Monachium. Producent czipów domaga się aresztu dla CEO Apple'a, co ma być konsekwencją tego, że koncern z Cupertino nie przestrzega – zdaniem Qualcomm – zakazu sprzedaży niektórych modeli iPhone'ów w Niemczech. Taki zakaz wprowadzono w końcu grudnia ub.r. dla modeli: 7, 8 oraz X. Apple wycofał sporny sprzęt ze swoich salonów firmowych w Niemczech oraz z własnego e-sklepu. Jednak nadal jest on dostępny w retailu i telekomach.

- **Qumak** musi pogodzić się z odejściem wiceprezesa Michała Markowskiego, który był odpowiedzialny za finanse. Złożył rezygnację i odszedł z zarządu spółki bez podania przyczyny. Nieco wcześniej miasto Lublin odstąpiło od umowy z warszawskim integratorem na rozbudowę systemu zarządzania ruchem i komunikacją, a port lotniczy w Balicach odstąpił od umów z 2013 r. i 2016 r. obejmujących system transportu i kontroli bagażu. Z kolei w grudniu ub.r. Energa Operator wypowiedział Qumakowi umowę na świadczenie usług contact center.

MIESIĄC NA PLUSIE, MIESIĄC NA MINUSIE



– Jesteśmy w trakcie przekształcania firmy, by wykorzystać największą szansę, jaką kiedykolwiek mieliśmy na rynku – **Robert Swan, CEO Intel.**



– Jeżeli w Polsce nie będzie pełnej konkurencji na rynku telekomunikacyjnym, koszty mogą wzrosnąć o 100–300 proc. – **Tonny Bao, CEO Huawei Polska.**



– Dobrze szło nam w Chinach, aż władze zorientowały się, że poważnie zagrażamy biznesowo lokalnym producentom – **Jakub Duch, wiceprezes Allied Telesis w regionach APAC i EMEA.**

POWIEDZIELI

## ABC Data: jest zgoda na sprzedaż

Nadzwyczajne walne zgromadzenie akcjonariuszy ABC Daty przegłosowało 6 lutego uchwałę wyrażającą zgodę na sprzedaż przedsiębiorstwa. Tym samym został spełniony jeden z warunków realizacji transakcji, wstępnie uzgodnionej w umowie ramowej z 21 grudnia 2018 r. Zgodnie z uchwałą ABC Datę kupi kontrolowana przez Also Holding spółka Roseville Investments. Zgromadzenie upoważniło radę nadzorczą m.in. do ustalenia ceny sprzedaży, a zarząd do podania szczegółowych warunków transakcji i precyzyjnego określenia składników materialnych i niematerialnych przedsiębiorstwa, które zostaną przejęte



przez Roseville. Wstępnie cenę sprzedaży ABC Data SA w umowie ramowej określono na 141 mln zł.

Nad uchwałą głosowali udziałowcy reprezentujący 69,51 proc. akcji ABC Daty (ponad 87 mln). Znaczna większość z nich była „za” (właściciele ponad 77,4 mln). Przeciw byli akcjonariusze mający ponad 9,6 mln akcji. Brak akceptacji wyraził OFE PZU „Złota Jesień”.

Zgodnie z kolejnymi uchwałami ABC Data wraz z zawarciem umowy sprzedaży na rzecz Roseville Investments zmieni nazwę na Vicis New Investments SA. Zmieni się również przedmiot działalności spółki.

## Allegro podniosło prowizje

Od 1 lutego prowizja od sprzedaży w kategorii smartfony i telefony komórkowe wzrosła z 4 proc. do 4,5 proc. To część podwyżek obejmujących również niektóre inne kategorie. Dla wszystkich zwiększono opłaty za opcję ceny minimalnej w licytacjach z 5 proc. do 10 proc. Allegro kolejny raz w ostatnim czasie podnosi stawki. W końcu ub.r. poszła w górę opłata od sprzedaży w wyróżnionych ofertach z 25 proc. do 40 proc. wartości prowizji w danej kategorii.

Zmieniono też zasady dotyczące sposobu rozwiązania umowy z Allegro. Wcześniej przestała obowiązywać po upływie 30 dni od daty zakończenia trwania wszystkich ofert, udziału kupującego w licytacji lub skorzystania z opcji „kup teraz”. Od 1 lutego rozwiązanie umowy następuje 60 dni od momentu jej wypowiedzenia. W czasie 7 dni od wypowiedzenia wszystkie oferty wystawione na Allegro zostaną usunięte.

## Microsoft: wolta dotycząca Azure, sprzedaż bez partnerów

W marcu br. Microsoft rozpocznie bezpośrednią sprzedaż oferty Azure. Nowe umowy z klientami mają zastąpić aktualny model zakupów za pośrednictwem resellerów i integratorów. Użytkownicy będą mogli przejść z dotychczasowych kontraktów SCE (Server and Cloud Enrollment) na Microsoft Customer Agreement. W takim układzie handlowiec producenta przejmie dotychczasowego klienta partnera. Microsoft argumentuje, że chce ułatwić klientom końcowym korzystanie z Azure bez potrzeby wsparcia. Będą oni mieli do dyspozycji m.in. narzędzia do zarządzania kontem, kosztami, rozliczeniami itd. Umowy zostaną uproszczone.

Celem jest poszerzenie bazy klientów, zwłaszcza MŚP. Zwiększenie przychodów z roz-

wiązań chmurowych to jeden z priorytetów w strategii koncernu, ale w przypadku Azure w IV kw. ub.r. wzrost zmalał do 76 proc. z 98 proc. rok wcześniej.

Microsoft uspokaja, że rola partnerów w nowym modelu sprzedaży będzie kluczowa.

Z tym że mają oni koncentrować się nie na transakcjach, lecz na usługach. Otóż jeżeli klient nie będzie chciał (czy raczej nie będzie potrafił) samodzielnie zajmować się obsługą albo zakupem oferty Azure bądź okaże się, że potrzebuje dodatkowych narzędzi, partnerzy będą nadal zajmować się zarządzaniem oraz wsparciem przed- i posprzedażnym. Koncern zachęca także CSP do oferowania usług i rozwiązań powiązanych z ofertą Azure.



## 100 mln zł na polski gaming



Narodowe Centrum Badań i Rozwoju ogłosiło trzecią edycję programu GameINN. O wsparcie finansowe mogą się w nim starać

firmy związane z biznesem gier wideo, nie tylko tworzące gry. Granty można uzyskać m.in. na: opracowanie narzędzi do cyfrowej dystrybucji, platformy, silniki, rozwiązania poprawiające efektywność produkcji gier, tworzenie mechanizmów interakcji (jak VR, AR), projektowanie i wzornictwo. Nabór potrwa od 15 marca do 14 czerwca br. Do podziału jest 100 mln zł. W dwóch konkursach GameINN rozdysponowano dotąd 195 mln zł na 74 projekty.

Głównym celem uruchomionego w 2016 r. programu GameINN jest zwiększenie konkurencyjności polskiego sektora producentów gier wideo na światowym rynku do 2023 r. Rosnąca branża gamingowa ma wspierać rozwój polskiej gospodarki bazującej na innowacjach, dlatego płynie do niej strumień publicznych środków. W ub.r. zapowiedziano też ulgi podatkowe dla firm z tego sektora. Wartość polskiego rynku gier rośnie w ostatnich latach. W 2018 r. przychody według szacunków Newzoo wyniosły 546 mln dol. (ok. 2 mld zł) wobec ok. 490 mln dol. w 2017 r.

## Cube.ITG nie upadnie

Wrocławski sąd rejonowy w końcu stycznia 2019 r. oddalił wnioski o ogłoszenie upadłości Cube.ITG złożone przez trzech wierzycieli spółki. Postanowienie nie jest prawomocne. Jak podaje zarząd spółki, w ustnym uzasadnieniu postanowienia sąd wskazał na art. 13 prawa upadłościowego. Wynika z tego, że wniosek został oddalony, ponieważ w ocenie sądu spółka nie ma majątku na pokrycie kosztów postępowania upadłościowego. Sąd zajął się sprawą upadłości Cube.ITG po tym, jak w lipcu ub.r. na wniosek wierzycieli umorzył postępowanie sanacyjne (w listopadzie postanowienie uprawomocniło się).

W ocenie sądu nie było możliwości wdrożenia planu restrukturyzacji Cube.ITG. Wskazano na rosnące zadłużenie i ryzyko problemów z bieżącym regulowaniem należności. Spółka rozpoczęła sanację w październiku 2017 r.

W grudniu ub.r. został ustanowiony tymczasowy nadzorca sądowy Cube.ITG. Zarząd spółki przedstawił wierzycielom nowe propozycje układowe.

Trwa natomiast postępowanie sanacyjne spółki zależnej Cube.ITG - Data Techno Park. W 2017 r. grupa Cube.ITG miała prawie 40 mln zł przychodów oraz blisko 190 mln zł skonsolidowanej straty netto.

## Szef Tech Daty: „wirtualna dystrybucja to przyszłość”

Wzrost sprzedaży w dystrybucji wirtualnej, czyli przede wszystkim rozwiązań chmurowych, przewyższa trzykrotnie ogólny wzrost sprzedaży Tech Daty - poinformował CEO korporacji Rich Hume. W poprzednim kwartale zwiększyła się ona o 36 proc., a ogólny wzrost sprzedaży - o 11 proc. Według szefa firmy ten trend się utrzyma, a proporcje wzrostu dystrybucji wirtualnej do ogólnego wzrostu sprzedaży wynoszące między 2:1 a 3:1 powinny utrzymać się na dłużej.

- *W przyszłości będziemy generować znacznie więcej dystrybucji wirtualnej niż fizycznej* - ocenił Rich Hume.

Zaznaczył również, że zmiana będzie dotyczyć modelu dostawy, a nie relacji z resellerami i producentami. Wyższe wskaźniki wzrostu w branży są według niego w chmurowych usługach SaaS oraz IaaS (oprogramowanie, a także infrastruktura jako usługa). Szef Tech Daty uważa, że pośredni model sprzedaży „wirtualnej” się nie zmienia. Wynika to stąd, że producenci po próbach sprzedaży bezpośredniej użytkownikom końcowym zdali sobie sprawę ze znaczenia współpracy z resellerami. Zajmują się oni serwisem, wsparciem, konsultacją oraz fakturowaniem.

## Będą ostre kary za podatki

Wytoczono ciężkie działa przeciwko przestępcom oszukującym na podatkach m.in. w handlu elektroniką. Kary za przestępstwa skarbowe zostaną zaostrzone - według projektu ministerstwa sprawiedliwości. Minimalna grzywna ma wzrosnąć z 750 zł do 7,5 tys. zł - gdy wartość uszczuplenia daniny dla Skarbu Państwa przekracza 1 mln zł. Wysokość najniższej grzywny jest zaplanowana na 1,5 tys. zł. Wobec oszusta skazanego za wystawianie fałszywych faktur sąd będzie mógł orzec zakaz prowadzenia określonej działalności gospodarczej, czyli np. w obrocie elektroniką.

Uporczywe uchylanie się od płacenia w terminie podatku w wysokości ponad 50-krotności

minimalnego wynagrodzenia (tj. 112,5 tys. zł) będzie traktowane jak przestępstwo. Za takie opóźnienie przedsiębiorcy zagrożą nawet 21,6 mln zł grzywny (od 20 do 720 tzw. stawek dziennych).

Surowsze kary niż dotychczas mają też obowiązywać za tzw. uszczuplenia podatków. Otóż kodeks karny skarbowy określa małą, dużą i wielką wartość szkody. Od tych kategorii zależy wysokość kar. „Mała wartość” przestępstwa skarbowego wynosić będzie do 225 tys. zł, a nie do 450 tys. zł jak to jest obecnie, „duża wartość” ma zacząć się od 675 tys. zł (dziś od 1,125 mln zł), a „wielka wartość” - od 1,125 mln zł (obecnie od 2,25 mln zł).

**ACTION**<sup>®</sup>



**TWÓJ PARTNER W BIZNESIE**

ACTION – autoryzowany  
dystrybutor marki

**NETGEAR**<sup>®</sup>  
California USA



Lepsza sieć WiFi i dźwięk  
**WSZĘDZIE**

Ściany i podłogi osłabiają sygnał sieci WiFi. Opatentowana technologia sieci trójzakresowej NETGEAR pokonuje przeszkody i poszerza zasięg Twojej sieci WiFi Orbi, umożliwiając przesyłanie strumieniowe i przeglądanie stron internetowych bez opóźnień.

Zapraszamy na warsztaty  
z produktów biznesowych NETGEAR  
7 marca, Piaseczno

Rejestracja:

<https://szkolenia.action.pl/>



## Polka szefową sprzedaży HTC w Europie

Sylwia Machnik-Kochan 1 lutego br. objęła stanowisko Vice President Sales, przejmując odpowiedzialność za sprzedaż HTC w całej Europie. Zajmie się również rozwojem marki w obszarach związanych z wirtualną rzeczywistością, urządzeniami mobilnymi i siecią 5G.

Od ponad sześciu lat Sylwia Machnik-Kochan piastowała stanowisko Head of Sales HTC w Polsce.

Awansując w europejskich strukturach, nadal będzie zajmowała się kierowaniem sprzedażą na lokalnym rynku. Od roku pełniła funkcję wiceprezes Smartphone and Connected Devices Division na Europę Wschodnią. Ma ponad dwudziestoletnie doświadczenie w sprzedaży. Poprzednio przez cztery lata była związana z Motorolą (2008-2012).

Sylwia Machnik-Kochan jest absolwentką prawa Uniwersytetu Marii-Curie Skłodowskiej w Lublinie.



## Kanownik wybrany przez ministra

Michał Kanownik wszedł do Rady ds. Cyfryzacji trzeciej kadencji.

Rada składa się z 20 osób.

Jej członków wybrał minister Marek Zagórski.

Zadaniem rady jest m.in. opiniowanie dokumentów strategicznych (jak programy rozwoju) i innych związanych z cyfryzacją, łącznością oraz społeczeństwem informacyjnym. Zgłasza też pomysły, które mogą być realizowane przez ministerstwo cyfryzacji, i przygotowuje projekty. Rada pełni ponadto funkcje doradczce dla resortu oraz Komitetu Rady Ministrów ds. Cyfryzacji.

Michał Kanownik od 2010 r. kieruje ZIPSEE „Cyfrowa Polska”, organizacją zrzeszającą największe firmy z branży cyfrowej i handlu elektroniką działające w Polsce. W 2016 r. objął funkcję prezesa zarządu „Cyfrowej Polski”.

## ZMIANY → ← na stanowiskach

### Sharp: menedżer dla integratorów

W styczniu br. do zespołu Sharp CEE dołączył Marcin Kędziński, obejmując stanowisko System Integrators & Business Manager. Będzie odpowiedzialny za budowę kanału sprzedaży integratorów IT. Zatrudnienie kolejnego specjalisty ds. współpracy z partnerami to efekt nowej strategii producenta, który zmierza do rozwoju sprzedaży pośredniej.

W latach 2013-2018 Marcin Kędziński pracował w Ricohu, gdzie odpowiadał m.in. za wsparcie przed- i posprzedażowe klientów końcowych i partnerów. Koordynował także realizację projektów oraz zajmował się prezentacjami dla klientów końcowych rozwiązań z obszaru druku, skanowania, systemów dokumentowych (DMS) i rozliczania kosztów, a także wyposażenia sal konferencyjnych, a w szczególności systemów rezerwacji sal i monitorów interaktywnych. Wcześniej był związany z TA-Poland (2011-2013) jako IT System and Software Manager oraz specjalista ds. kluczowych klientów w obszarze MFD. W latach 2007-2011 był inżynierem systemowym i konsultantem w Ricohu.



### Bartłomiej Ślawnski opuścił VMware

Bartłomiej Ślawnski, dotychczasowy dyrektor generalny VMware'a w Polsce, na początku 2019 r. odszedł ze stanowiska. Jako powód wskazano przyczyny osobiste.

Tymczasowo zarządzanie VMware'em na polskim rynku przejęła Agnieszka Damaziak, od 2014 r. Senior Enterprise Manager. Poprzednio przez ponad sześć lat była związana z SAP-em (2007-2014), ostatnio odpowiadała za sprzedaż klientom korporacyjnym. Bartłomiej Ślawnski kierował polskim oddziałem VMware'a od początku 2015 r. Wcześniej pracował w Oracle'u (2014-2015) jako dyrektor sprzedaży oprogramowania w Polsce i krajach bałtyckich, zarządzał także grupą enterprise w Huawei w Polsce (2011-2013).

# CRUCIAL® BX500 SSD



## OSIĄGNIJ WYDAJNOŚĆ NOWOCZESNEGO KOMPUTERA NIEWIELKIM KOSZTEM.

Ludzie często zastanawiają się, dlaczego ich telefon potrafi działać szybciej niż komputer. To dlatego, że smartfon wykorzystuje pamięć typu flash zamiast tradycyjnego dysku talerzowego. Wyposażając komputer w nośnik flash Crucial® BX500 SSD można w łatwy sposób przyspieszyć jego działanie, aby niewielkim kosztem osiągnąć wydajność na poziomie nowoczesnych urządzeń.



**SPRAWDŹ OFERTĘ:**



## DLACZEGO CRUCIAL®

Rozwiązania Crucial są kompatybilne z tysiącami starych i nowych komputerów. Crucial jako marka grupy Micron, jednego z największych wytwórców kości pamięci na świecie, oferuje najwyższy poziom jakości i doświadczenia na rynku rozwiązań upgrade'owych.

## Będą dotkliwe kary za nieprzestrzeganie RODO

W ciągu siedmiu miesięcy stosowania RODO (od 25 maja ub.r.) Urząd Ochrony Danych Osobowych otrzymał ponad 3 tys. skarg w związku z nieprawidłowym przetwarzaniem danych osobowych. Prezes urzędu Edyta Bielak-Jomaa zapowiada, że wkrótce można spodziewać się pierwszych kar finansowych.

*– Prowadzonych jest bardzo wiele postępowań. Kary z pewnością wkrótce się pojawią. Powinny być dotkliwe, jak wymaga tego rozporządzenie* – stwierdziła szefowa UODO w wypowiedzi dla Newseria.pl.

Podmiotom, które nie stosują się do nowych przepisów, grożą kary sięgające 20 mln euro albo 4 proc. rocznych globalnych obrotów przedsiębiorstwa. Prezes UODO będzie decydować o ich wysokości.

Urząd ujawnił, kogo będą sprawdzać kontrolerzy w br. W sektorze prywatnym przyjrzy się bliżej przestrzeganiu ochrony danych w telemarketingu, u brokerów danych oraz w bankach i firmach ubezpieczeniowych. Zatem firmy z tych branż powinny być najbardziej zainteresowane rozwiązaniami dostosowują-

cymi je do RODO. Szczególną uwagę UODO zwróci w 2019 r. na monitoring wizyjny. Ma być sprawdzany zarówno w przedsiębiorstwach, jak i jednostkach publicznych. Kontrolowane będą również m.in. posterunki policji, straży granicznej i areszty.

Według badania PMR z ub.r. największe firmy z branży informatycznej w Polsce wskazały RODO na pierwszym miejscu wśród przewidywanych czynników generujących popyt na rynku IT (45 proc. wskazań) w ciągu najbliższych dwóch lat, czyli do 2020 r.

## Obowiązkowy split payment już blisko

Komisja Europejska zgodziła się na wprowadzenie w Polsce obowiązkowej podzielonej płatności w obrocie elektronicznym już od 1 marca 2019 r. O derogację zabiegały polskie władze. Projekt decyzji KE musi jeszcze zaakceptować unijna rada do spraw gospodarczych i finansowych (ECOFIN).

Zgodnie z projektem obowiązkowa podzielona płatność dotyczyłaby m.in. smartfonów, notebooków, tabletów, konsol do gier, procesorów, dysków twardej, tonerów i tuszy, czyli produktów objętych obecnie odwrotnym obciążeniem VAT lub solidarną odpowiedzialnością. Miałaby obowiązywać do 28 lutego 2022 r.

Obligatoryjny split payment tak jak dotychczas dotyczyłby tylko transakcji B2B. Zagraniczni kontrahenci, którzy rozliczają VAT w Polsce, musieliby utworzyć krajowy rachunek bankowy. Zielone światło Brukseli nie oznacza jednak szyb-



kiego wprowadzenia nowego obowiązku. Trzeba jeszcze zmienić przepisy krajowe. W ub.r. resort finansów zakładał, że w razie uzyskania zgody KE obowiązkowa podzielona płatność wejdzie w ży-

cie w połowie 2019 r. Warto więc już teraz ocenić wpływ nowej regulacji na biznes i przygotować się do zmian. Split payment na zasadzie dobrowolności został wprowadzony 1 lipca 2018 r. Zapobiega karuzelowym wyłudzeniom VAT, gdyż zapłata za fakturę dzielona

jest na kwotę netto i VAT, który trafia na konto de facto kontrolowane przez fiskusa. Przedsiębiorca nie może swobodnie korzystać z tych pieniędzy. Stąd wiele firm, zwłaszcza mniejszych, nie pali się do stosowania nowego rozwiązania. Związek branżowy „Cyfrowa Polska” popiera MPP. Ocenia, że daje uczciwym przedsiębiorcom narzędzie do walki z oszustami. Apeluje jednak o jego uproszczenie.

## Polskie firmy przegrywają na starcie

Rok 2018 r. był rekordowy pod względem inwestycji w startupy. Fundusze venture capital zainwestowały w nowe firmy 254 mld dol., o 46 proc. więcej niż w 2017 r. – wynika z badania firmy doradczej KPMG. Ale to nie jest dobra wiadomość dla polskich młodych przedsiębiorstw.

Otóż w spółki we wczesniej fazie rozwoju inwestowano średnio 1,1 mln dol. (ponad 4 mln zł). W Polsce nowe firmy mogą zwykle liczyć na nie więcej niż 1 mln zł. Z powodu tej dysproporcji lokalnym startupom może być trudno stworzyć konkurencyjne produkty – oceniają analitycy z KPMG.

Szansą jest jednak koncentracja funduszy na dużych i dojrzałych startupach. Jeżeli w Polsce uda się pozyskać przedsiębiorcom środki na rozwój produktów i wejście na światowe rynki, to nasze firmy w perspektywie kilku lat mogą stać się znaczącym graczem na europejskim rynku – uważają eksperci.

Fundusze dostrzegają potencjał rozwoju zwłaszcza w firmach tworzących oprogramowanie wspomagające obsługę klientów i cyfrową transformację przedsiębiorstw. Coraz większą popularnością cieszy się sektor biotechnologii i opieki medycznej oraz fintechy. Spadła natomiast wartość nakładów na nowe firmy z branży e-commerce.

Zmienia się także struktura inwestycji. Inwestorzy niechętnie wydają obecnie grube miliony na same wizje i obietnice. Preferują dojrzałe spółki, które już stworzyły własne rozwiązania i z powodzeniem konkurują na międzynarodowych rynkach.

## Samsung zainwestował w Polskę

Koreański koncern otworzył w Lublinie inkubator startupów. Ośrodek ma wspierać nowe polskie firmy ze wschodnich regionów kraju, koncentrując się na rozwiązaniach z zakresu bezpieczeństwa cyfrowego. To drugi inkubator Samsunga w Polsce. Pierwszy powstał w Rzeszowie (priorytety to Internet rzeczy i uczenie maszynowe). Producent deklaruje wsparcie techniczne, merytoryczne, promocyjne i pomoc w poszukiwaniu inwestorów dla nowych polskich firm. Najlepsze

pomysły mogą liczyć również na wsparcie finansowe koncernu.

Samsung zapowiada powołanie w polskim ośrodku R&D specjalnego zespołu ds. cyberbezpieczeństwa, który zajmie się monitoringiem projektów – od fazy koncepcyjnej po przygotowanie prototypu. Jak zapewniają przedstawiciele producenta, polskie firmy zachowują wyłączne prawa do swoich koncepcji, które powstały w ramach inkubatora.



## Indata na sprzedaż

Rozpoczął się kolejny rozdział dla upadłej spółki. Nie udało się sprzedać firmy w całości. Sędzia komisarz zezwolił natomiast na sprzedaż z wolnej ręki ruchomości i praw majątkowych wchodzących w skład masy upadłości. W końcu grudnia ub.r. została złożona w sądzie lista wierzytelności. Indata SA jest w upadłości od 23 sierpnia 2018 r. Na początku br. warszawski sąd ustanowił kuratora sądowego spółki. W 2018 r., w okresie od 1 stycznia do 23 sierpnia, strata netto Indaty wyniosła niemal 2,5 mln zł, a przychody – 3 mln zł. Jeszcze w 2016 r. grupa osiągnęła 150 mln zł przychodów i 3 mln zł zysku netto. Według danych syndyka z końca ub.r. w dniu ogłoszenia upadłości Indata miała ponad 34 mln zł zobowiązań i rezerw na zobowiązania. Wartość majątku trwałego sięgała ponad 620 tys. zł.

## Ostrożnie z VAT we współpracy z Amazonem

Polscy przedsiębiorcy, którzy sprzedają lub kupują za pośrednictwem platformy Amazona, muszą uważać na rozliczenia VAT – zauważa „Dziennik Gazeta Prawna”. Otóż wprawdzie kontrahentem jest zagraniczny oddział Amazona (np. niemiecki), a towar w końcu trafia do klientów za granicą, ale na automatycznie generowanych fakturach pojawia się polski NIP Amazona. Firma posługuje się nim w transakcjach na naszym rynku. Oznacza to, że zgodnie z ustawą o VAT takiej faktury nie można rozliczać z zerową stawką podatku jako wewnątrzwspólnotowej dostawy towarów. Trzeba ją traktować jak dostawę krajową (z 23 proc. VAT). Warto spróbować



porozumieć się z Amazonem, by skorygował już wydane faktury i umieszczał na kolejnych zagraniczny NIP, choć uzgodnienie tego z korporacją niekoniecznie będzie łatwe. W 2016 r. Amazon uruchomił polskojęzyczną wersję serwisu amazon.de. Udostępnił także narzędzia ułatwiające resellerom sprzedaż produktów, m.in. konto do zarządzania sprzedażą i usługę dostawy towaru. Polscy sprzedawcy mogą jednocześnie dotrzeć do zagranicznych klientów różnych platform Amazona w Europie.

## Brak fachowców zagrożeniem dla firm

Niedobór specjalistów to koszmar przedsiębiorców. Ten problem uważają już za największe zagrożenie dla swojego biznesu. Jako kluczowy wskazało go 63 proc. ankietowanych szefów i menedżerów firm w badaniu Gartnera. Sądzą, że jest związany m.in. z przyspieszeniem zmian w biznesie i cyfryzacją przedsiębiorstw.

Wniosek analityków jest taki, że firmy muszą przejść od zatrudniania ludzi z zewnątrz do szkolenia swoich pracowników. Gartner radzi, by określić kluczowe obszary zagrożone brakiem specjalistów, gromadząc i analizując dane o fachowcach. Trzeba to zrobić, zanim brak specjalistów wywoła negatywne skutki w przedsiębiorstwie.

Jak zauważono, niedobór talentów może zwiększać inne rodzaje ryzyka dla firm, które zostały wskazane wśród najważniejszych. Numerem 2 na liście problemów jest przyspieszenie zmian przepisów dotyczących ochrony prywatności. Tempo zmian, z jakimi muszą sobie poradzić przedsiębiorstwa, okazało się trzecim najbardziej znaczącym ryzykiem. Kolejne to spóźniona albo źle przeprowadzona cyfryzacja. W praktyce do poradenia sobie ze wszystkimi tymi sprawami, zwłaszcza z ochroną danych i cyfryzacją, potrzeba fachowców.

## Platforma bezpieczeństwa IT przejęta

Sophos kupił DarkBytes, firmę dostarczającą platformę do ochrony punktów końcowych dla przedsiębiorstw. Wykorzystuje ona sieć czujników i analitykę w chmurze. Ma uprościć nawet zaawansowane operacje przedsiębiorstwom różnej wielkości. Wartość transakcji nie została ujawniona.

Przejęcie zespołu DarkBytes wzbogaci brytyjską firmę o kompetencje w zakresie MDR (Managed Detection and Response) i SOAR (Security Orchestration Automation Response). Sophos prognozuje, że w przyszłości wszystkie

produkty bezpieczeństwa IT rozwiną się w usługi zarządzane.

– *Coraz więcej przedsiębiorstw dochodzi do wniosku, że nie są w stanie odpowiednio szybko dostosować swoich zasobów, by reagować na zagrożenia* – twierdzi Joe Levy, Chief Technology Officer w Sophosie.

Zapowiada, że zakup DarkBytes przyspieszy plany firmy dotyczące wdrożenia globalnych usług zarządzanych, które połączą punkty końcowe, firewall, urządzenia mobilne, bezprzewodowe punkty dostępowe i inne elementy.

REKLAMA

# Z ziemi polskiej do Japonii

„W Azji każdy kraj jest inny, są wysokie cła importowe, każde państwo ma też swoje własne, z reguły drogie certyfikaty na zaawansowane produkty, szczególnie wykorzystujące transmisję bezprzewodową. Jest też znacznie większa konkurencja niż w Europie, jeśli chodzi o ceny” – **JAKUB DUCH, WICEPREZES ALLIED TELESIS, ODPOWIEDZIALNY ZA SPRZEDAŻ W REGIONACH APAC I EMEA.**

## **CRN Co przyczyniło się do tego, że zawodowo związał się Pan z Japonią?**

**JAKUB DUCH** Mój ojciec, Włodzisław Duch, jako profesor fizyki jeździł po całym świecie, pracował m.in. na uniwersytetach w Japonii i sporo opowiadał mi o Dalekim Wschodzie. Moje zainteresowanie Japonią zaczęło się już w czasie liceum, kiedy to rozpocząłem naukę języka na uniwersytecie w Toruniu. Zafascynowała mnie kultura i historia tego kraju, zacząłem czytać literaturę japońską. W tym samym czasie mój ojciec prowadził Katedrę Metod Komputerowych na UMK, więc od dziecka miałem też do czynienia z komputerami i chciałem to wszystko jakoś połączyć. Już za czasów studenckich potrafiłem komunikować się po japońsku, także w piśmie. Zacząłem wówczas wykonywać różne zadania w ramach umów o dzieło dla firm japońskich, takich jak Bridgestone, Firestone czy Fujitsu.

## **Początki wyglądały więc obiecująco...**

Tak, chociaż zdawałem sobie sprawę, jak długa jeszcze droga przede mną. Ja znałem tylko język japoński, a w Japonii... każdy zna japoński. Mogłem więc swobodnie komunikować się, ale uzyskanie dobrego stanowiska w tamtejszej firmie jeszcze nie wchodziło w grę. Trochę pomógł mi pewien zbieg okoliczności. Ambasada Japonii w Warszawie organizowała konkurs, w którym nagrodą było roczne stypendium na badania kulturowo-socjologiczne ufundowane przez japońskie Ministerstwo Kultury i Edukacji. Wygrałem to stypendium, dzięki czemu wylądowałem na Uniwersytecie Kanazawa. Japonia bardzo spodobała mi się kulturowo i dobrze się tam czułem. Jest bardzo czysto i cicho, tam też poznałem

moją przyszłą żonę, która studiowała pedagogikę. Po stypendium przyjechałem na chwilę do Polski uporządkować sprawy i wróciłem do Japonii, gdzie zacząłem szukać pracy.

## **Niemniej wszystkie zdobyte przez Pana kwalifikacje nadal były dalekie od branży zaawansowanych rozwiązań sieciowych...**

Na szczęście w międzyczasie pogłębiałem także swoją wiedzę dotyczącą technik teleinformatycznych. Znałem się na sieciach komputerowych, komunikacji z wykorzystaniem protokołu IP, byłem też członkiem stowarzyszenia NACSE (National Association of Communication Systems Engineers). To ułatwiło mi znalezienie pracy w firmie Allied Telesis, która wydawała mi się bardzo ciekawa. Jej CEO urodził się w Japonii i był tam do czasów licealnych, ale studiował w USA. Dzięki temu przedsiębiorstwo łączy ze sobą dwie kultury – japońską i zachodnią. Moje wcześniejsze doświadczenia z japońskimi firmami uświadomiły mi, jakiego typu problemy Japończycy mają z komunikacją między swoją główną siedzibą a oddziałami na całym świecie oraz jakie wyzwania kulturowe u nich występują. Stwierdziłem, że dzięki swojemu pochodzeniu oraz doświadczeniu ze studiów będę mógł te dwa światy połączyć, co pozwoli na unikanie nieporozumień.

## **Jak wyglądał proces rekrutacji? Czy różnił się w jakiś sposób od znanego nam z firm europejskich i amerykańskich?**

Przede wszystkim firma była zainteresowana poważną dyskusją nad rozwojem mojej kariery, nawet w perspektywie 10 lat. Wiedziałem, że chcę zacząć jako inżynier,

współpracować z działem badań i rozwoju, lepiej zrozumieć narzędzia, którymi się posługujemy, aby następnie przejść na stanowisko sprzedażowe, na którym – mając zaawansowaną wiedzę inżynierską – będę mógł w prostym języku wytłumaczyć klientowi zawiłości oferowanych przez nas rozwiązań. To jest duże wyzwanie w Japonii. Mimo że w tamtejszych firmach technologicznych zatrudniani są najlepsi eksperci, komunikacja z klientami spoza kraju często bywa kłopotliwa.

## **Czy udało się ten plan zrealizować?**

W sumie moja kariera potoczyła się nawet szybciej, niż pierwotnie planowałem. Już po drugim roku pracy jako inżynier awansowałem na stanowisko product managera ds. rozwiązań dla dostawców usług telekomunikacyjnych. Pod koniec 2005 r. natomiast zostałem najmłodszym dyrektorem w historii firmy i objąłem dział Triple Play. Wówczas to była nowa koncepcja transmisji danych, którą dziś wszyscy mamy w domach, czyli sygnał internetu, telewizji i telefonu przesyłany w jednej sieci z wykorzystaniem protokołu IP. Na początku miałem tylko ośmiu pracowników, ale potem zespół znacznie się rozrósł, bo zaczęliśmy robić duże projekty dla baz amerykańskich w Japonii. Przykładowo połączyliśmy z usługami telekomunikacyjnymi w USA 10 tys. osób w jednej z baz, korzystając ze światłowodu na dnie oceanu. Dzięki temu projektowi zacząłem bliżej komunikować się z działami sprzedaży z innych regionów, bo chcieliśmy tam wdrażać podobne rozwiązania. Byłem w tym dość skuteczny, więc finalnie w 2010 r. szef Allied Telesis zaproponował mi przejście stanowiska dyrektora generalnego całego regionu APAC.



**W Azji jest tak, jak w Polsce było parę dekad temu. Można „zamknąć deal” w barze przy paru drinkach, rysując infrastrukturę na serwetce...**

### **Jaki kraj z tego obszaru stanowił dla Pana największe wyzwanie?**

Tych wyzwań było wiele, bo Azja jest bardzo różnorodna. Dobrze szło nam w Chinach, wygrywaliśmy wiele publicznych przetargów, chociażby w szpitalach, aż władze zorientowały się, że poważnie „zagrożymy” biznesowo lokalnym producentom. Podobne problemy miała zresztą nasza amerykańska konkurencja. Uniemożliwiono nam starty w przetargach, co było bardzo dużym ciosem, więc ograniczyliśmy biznes, a zaoszczędzone w ten sposób pieniądze zainwestowaliśmy w rozwój rynku indyjskiego, co okazało się bardzo dużym sukcesem. Zbudowaliśmy pięć regionalnych biur i właśnie tworzymy szóste. Skupiliśmy się na obsłudze firm zajmujących się infrastrukturą publiczną, jak koleje państwowe, metro, stacje wideomonitoringu, centrum kosmiczne itp. Wygrywamy duże przetargi z największymi konkurentami.

### **Rzeczywiście, w Azji wiele projektów ma skalę niespotykaną nigdzie indziej na świecie...**

Tak, jeśli dany producent jest w stanie podjąć takiemu wyzwaniu, to później wszędzie sobie poradzi. Ja wierzę w koncepcję sieci konwergentnych, dzięki którym do jednej szerokopasmowej infrastruktury

można podłączyć wiele systemów i podsystemów. Jeden z takich projektów zrobiliśmy w Tajlandii. W Bangkoku wszystkie 50 dystryktów objęliśmy konwergentną siecią szkieletową 40 GbE. Na początku podłączonych do niej było 50 tys. kamer monitorujących ruch w mieście – i już wtedy to było jedno z największych tego typu wdrożeń na świecie. Później Ministerstwo Edukacji podłączyło 425 szkół pod tę infrastrukturę, a Ministerstwo Zdrowia – 15 szpitali. Teraz planowane jest podłączenie systemów Digital Signage obecnych w przestrzeni publicznej, aby służby bezpieczeństwa mogły wymusić wyświetlenie stosownego komunikatu w sytuacjach kryzysowych. Sukces tego typu projektów spowodował, że w 2015 r. rząd Allied Telesis poprosił mnie, abym zajął się również zarządzaniem projektami na terytorium EMEA. Postanowiłem stawić czoła temu wyzwaniu.

### **Jak bardzo region APAC różni się od EMEA?**

Większość europejskich państw należy do Unii, w której jest bardzo wiele restrykcyjnych regulacji prawnych i trzeba się do nich dostosować. Natomiast gdy odrobi się tę lekcję, sprawa staje się bardzo prosta, bo handel między państwami, które są członkami Unii, jest banalny – nie ma

żadnych komplikacji eksportowych ani importowych, łatwa jest też logistyka. Z kolei w Azji każdy kraj jest inny, są bardzo wysokie cła importowe, każde państwo ma też swoje własne, z reguły drogie certyfikaty na zaawansowane produkty, szczególnie wykorzystujące transmisję bezprzewodową, które jako producent musimy uzyskać. Jest też znacznie większa konkurencja niż w Europie, jeśli chodzi o ceny. Wielu klientów szuka rozwiązań najtańszych, chociaż na szczęście to się zmienia. Prowadziliśmy wiele działań edukacyjnych, dzięki którym konsultanci firm rozumieją, że nie można patrzeć tylko na koszt zakupu, ale powinno się analizować także kwestie związane z wdrożeniem i eksploatacją. Oczywiście są też różnice kulturowe – w Azji jest tak, jak w Polsce było parę dekad temu. Można „zamknąć deal” w barze przy paru drinkach, rysując infrastrukturę na serwetce... W Europie już wszyscy wymagają bardzo szczegółowej dokumentacji projektu.

### **A pod względem innowacyjności klientów? W przestrzeni publicznej wielu azjatyckich metropolii poziom zaawansowania technicznego często jest widocznie wyższy niż w Paryżu czy miastach niemieckich...**

To przede wszystkim dlatego, że Azja przoduje w monitoringu wideo, technologii analizy obrazu i wizualnym marketingu z wykorzystaniem narzędzi Digital Signage. Jest też zdecydowanie bardziej rozwinięta pod względem płatności elektronicznych – w wielu miastach można zapłacić za wszystko, włącznie z biletem w autobusie i jedzeniem na straganie na ulicy, z wykorzystaniem aplikacji na komórce. Szybko rozwijane są też projekty związane z infrastrukturą publiczną, szpitalami i fabrykami, których w Azji jest zdecydowanie więcej niż w pozostałych częściach świata. To dziedzina, w której się specjalizujemy dzięki rozwiązaniom do budowy stabilnych sieci bezprzewodowych zapewniających bardzo małe opóźnienia w transmisji danych, jak również automatyzacji zarządzania infrastrukturą sieciową.

ROZMAWIAŁ  
**KRZYSZTOF JAKUBIK**





# Umiarkowany optymizm

Blisko połowa firm z branży IT oczekuje, że rok 2019 będzie pod względem przychodów lepszy niż poprzedni – wynika z ankiety przeprowadzonej wśród czytelników naszego portalu.

**KAROLINA MARSZAŁEK**

Warto podkreślić, że w grupie respondentów na CRN.pl zdecydowanie przeważają resellerzy oraz integratorzy. Mniejszy odsetek ankietowanych stanowią producenci i dystrybutorzy. W sumie 46,4 proc. respondentów przyznaje, że w ich przypadku rok 2018 był gorszy pod względem przychodów od 2017. Co ciekawe, w zasadzie tyle samo (46,6 proc.) przedstawicieli firm IT spodziewa się, że bieżący rok będzie dla ich firm lepszy niż ten, który właśnie minął. Pogorszenia sytuacji oczekuje natomiast 22,7 proc., a trochę ponad 18 proc. uważa, że biznes będzie się kręcił bez wahnięć w jedną czy drugą stronę.

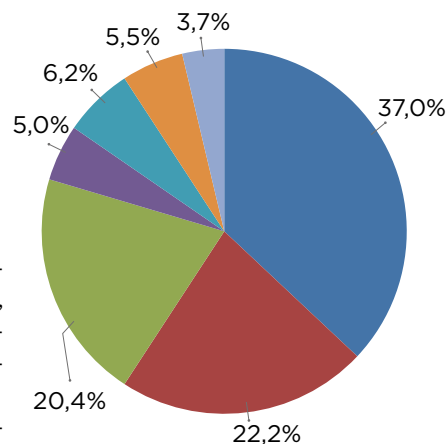
Co interesujące, w bieżącym roku przedsiębiorstwa IT planują przede wszystkim... przetrwać. Takie właśnie podejście deklaruje 37 proc. odpowiadających na pytania zawarte w drugiej ankiecie. Jeśli ma to polegać na skupieniu się na obszarach i działaniach dobrze znanych, bez podejmowania jakiegokolwiek ryzyka, przetrwanie może okazać się wyjątkowo trudne. Sytuacja rynkowa

wymaga bowiem ciągłego trzymania ręki na pulsie – poszerzania kompetencji, a czasami nawet gruntownej zmiany modelu biznesowego oraz szukania możliwości rozwoju w nowych obszarach.

W związku z powyższym za pozytywne zjawisko należy więc uznać to, że 20 proc. respondentów kolejnej ankiety ma zamiar wejść w 2019 r. w nowe segmenty produktowe i usługowe. Kolejne 22 proc. planuje wzmocnić relacje z klientami końcowymi, co przy płytkim i konkurencyjnym lokalnym rynku jest w zasadzie niezbędne. Najniższy odsetek respondentów myśli o rozszerzeniu działalności poza Polskę, nieco tylko wyższy zamierza zrobić to samo, ale kraju.

Żadna z firm biorących udział w trzeciej ankiecie na naszym portalu nie wskazała natomiast zacieśniania relacji z producentami, jako głównego zadania na najbliższe dwanaście miesięcy. Podobnie ma się sprawa z planem rozwoju i wzmocnienia pozycji na rynku przez zakup innych przedsiębiorstw.

**W 2019 ROKU  
W NASZEJ FIRMIE  
SKUPIMY SIĘ GŁÓWNIENIE NA:**



- przetrwaniu kolejnego roku
- wzmocnieniu relacji z klientami końcowymi
- wejściu w nowe segmenty produktów i usług
- pozyskiwaniu pracowników
- dalszym rozwianiu kompetencji, które już mamy
- rozszerzaniu działalności w Polsce
- rozszerzaniu działalności poza Polskę

Źródło: CRN Polska, luty 2019

Materiał przygotowany na podstawie wyników trzech ankiet zamieszczonych na CRN.pl przełomie 2018/2019, w których wzięło udział 195 respondentów.

» **Angela Merkel** zażądała od chińskiego rządu gwarancji, że Huawei nie daje mu dostępu do danych obsługiwanych przez swoją infrastrukturę telekomunikacyjną. Ma to być warunek dopuszczenia koncernu do budowy sieci 5G na terenie Niemiec. Co oznacza, że Huawei wciąż ma szansę na rozwój biznesu u naszego zachodniego sąsiada, choć polityczne konotacje zaczęły stanowić poważną przeszkodę w realizacji dotychczasowych zamierzeń.

» **Amazon** ma kłopoty w Niemczech. Do berlińskiego biura koncernu wdarli się zamaskowani mężczyźni, stłukli szyby i zachlapani ścianę farbami. W kolejnych dniach podpalono trzy firmowe pojazdy Amazona. W atakach nikt nie ucierpiał. Obecnie policja poszukuje sprawców. Motywy wciąż nie zostały oficjalnie podane, ale w sieci krąży deklaracja, z której wynika, że powodem napaści są warunki pracy w Amazonie i współpraca koncernu z amerykańskim departamentem obrony. Nie jest jednak pewne, czy deklaracja pochodzi od rzeczywistych sprawców.

» **Robert Swan** został stałym CEO Intela. Dotychczas pełnił tę funkcję tymczasowo, będąc dyrektorem finansowym. Menedżer jest związany z Intelem od 2016 r., a p.o. szefa korporacji został w czerwcu ub.r., po niespodziewanej rezygnacji Briana Krzanicha. Jej oficjalnym powodem był zabroniony w korporacji związek szefa z jego podwładną, choć spekulowano, że Krzanich musiał tak naprawdę odejść z powodu opóźnienia produkcji procesorów nowej generacji. Andy Bryant, przewodniczący Intela, zapewnia, że Swan sprawdził się, zarządzając firmą w minionych miesiącach, stąd jego wybór.

» **Ceconomy**, koncern, do którego należą Media-Markt i Saturn, po kilku miesiącach poszukiwań będzie miał nowego CEO. Został nim Jörn Werner, menedżer z branży motoryzacyjnej, który obejmie stanowisko 1 marca br. Stanie na czele Ceconomy po słabym roku finansowym 2017/2018, zakończonym 30 września ub.r. Zysk netto firmy spadł z 206 mln euro do 23 mln euro, przy obrotach niższych o blisko 1 proc. W październiku ub.r. z firmą rozstał się CEO Pieter Haas, a w grudniu ub.r. dyrektor finansowy Mark Freese.

» **Sanjay Mirchandani** zastąpił dotychczasowego prezesa i dyrektora generalnego Commvault, Boba Hammera, który odszedł na emeryturę po ponad dwóch dekadach na tym stanowisku. Mirchandani wcześniej był prezesem i dyrektorem generalnym Puppet, firmy tworzącej oprogramowanie. Zajmował też stanowiska kierownicze w VMwarze, EMC i Microsocfie. Zdaniem odchodzącego szefa Commvault stoi przed „krytycznymi wyzwaniami”, a jego następcą będzie miał „mnóstwo pracy”.

» **Barracuda Networks** przejmie biznes Managed Workplace RMM należący do firmy Avast. Chodzi o rozwiązania dla przedsiębiorstw do zdalnego zarządzania zabezpieczeniami (antyvirus, uwierzytelnianie, kopie zapasowe, odzyskiwanie danych, wsparcie). Ponadto specjalista od bezpieczeństwa sieci będzie odsprzedawcą oprogramowania do ochrony urządzeń końcowych czeskiej firmy (Antivirus Security, Business CloudCare, Management Console). Dzięki temu Barracuda i jej partnerzy poszerzą swoją ofertę o antywirusy i rozbudują portfolio usług zarządzanych.

» **Dell Technologies** bada możliwość sprzedaży SecureWorks, dostawcy usług bezpieczeństwa sieciowego. Proces zbycia spółki znajduje się obecnie we wczesnej fazie. Zajmuje się nim bank inwestycyjny Morgan Stanley. Wartość rynkowa SecureWorks to obecnie blisko 2 mld dol. Dell ma w nim 85 proc. udziałów. Kupił spółkę w 2011 r. za 612 mln dol. Sprzedaż pozwoliłaby zmniejszyć dług koncernu wynoszący ok. 50 mld dol., z którym teksaski producent zmagają się od zakupu EMC w 2016 r.

» **Also Holding** powołało starszego wiceprezesa ds. fuzji i przejęć. Został nim Laurent Mitais, dotychczasowy dyrektor zarządzający Also we Francji. Nową funkcję objął 1 lutego br. Będzie prowadził projekty M&A w ramach grupy – od wstępnych negocjacji po integrację. Mitais dołączył do Also w 2017 r. Wcześniej pracował przez trzy lata jako zastępca dyrektora generalnego w Sidetrade, a przez 14 lat był dyrektorem administracyjnym i finansowym lokalnego oddziału Epsona.

» **Duńskie władze** wydal�y dwóch pracowników kopenhaskiego biura Huawei pod zarzutem niedopełnienia wszystkich niezbędnych formalności do uzyskania pozwolenia na pracę i stały pobyt. Lokalna policja zapewnia, że poprzedzając tę decyzję inspekcja miała rutynowy charakter, bez związku z zastrzeżeniami, jakoby Huawei udostępniało dane ze swoich urządzeń chińskim urzędnikom państwowym.

» **Foxconn**, największy na świecie producent elektroniki w modelu ODM, a także mniejsza firma z branży, Pegatron, zapowiedziały szybsze, niż planowano, przeniesienie produkcji z Chin do Indii i innych azjatyckich krajów, głównie do Wietnamu i Indonezji. Obie firmy produkują sprzęt m.in. dla Apple'a, HP i Della. Głównym powodem przeprowadzki jest wojna handlowa USA z Chinami, co oznacza ryzyko opłat celnych. Nie bez znaczenia są zapewne również rosnące koszty produkcji w Chinach, ze względu na szybki w ostatnich latach wzrost wynagrodzeń (w 2017 r. średnia płaca sięgała w przeliczeniu ok. 3,4 tys. zł miesięcznie – jak wynika z danych Trading Economics).





# Wielkie wyzwania *dla małych sieci*

Mały i średni biznes czekają wydatki związane z modernizacją infrastruktury IT. Zmiany pozwolą okiełznać coraz większy chaos panujący w sieciach.

**WOJCIECH URBANEK**





## Zdaniem integratora

▣ **Mateusz Grela,**  
IT Systems Specialist, Senetic

Sprzedaż sprzętu sieciowego rośnie od zeszłego roku i trend ten się utrzyma.

Wśród właścicieli przedsiębiorstw wzrasta świadomość dotycząca zabezpieczeń i stabilności sieci. Jej brak stanowi realny problem dla firm. Nawet krótkotrwała awaria kosztuje czasem więcej niż jednorazowa wymiana sprzętu. Przedsiębiorcy śmiało inwestują w wymianę urządzeń też dlatego, że kupno wydajnego routera nie stanowi już takiej inwestycji jak niegdyś.

▣ **Łukasz Kopciuch, specjalista ds. instalacji WLAN/LAN/GSM, Dipol**

Od III kw. 2018 r. zauważamy wzrost sprzedaży produktów sieciowych dla MŚP. Początek bieżącego roku wygląda obiecująco i spodziewamy się, że wyniki nie będą gorsze niż w 2018 r. Średnia prędkość internetu w Polsce jest na tyle niska, że wielu małym i średnim firmom w zupełności wystarczają urządzenia zgodne ze standardem 802.11ac, które dopiero wypierają urządzenia 802.11n. Natomiast Wi-Fi 6 znajdzie zastosowanie na niewielkim obszarze rynku, gdzie można skorzystać z dostępu do sieci o przepustowości powyżej kilkuset megabitów na sekundę. Urządzenia dobrej jakości, o dużej przepustowości oferują również marki takie jak FortiGate czy Ubiquiti. Co ciekawe, mniejsi vendorzy świetnie zagospodarowują nisze.

**P**rojektanci pracujący nad rozwojem standardów bezprzewodowych dążyli do tego, żeby zapewnić jak najszybsze nawiązywanie połączeń przy minimalnym zużyciu energii. Ale w obecnych czasach to już nie wystarcza. Poprzeczka jest zawieszona znacznie wyżej i specjaliści muszą rozwiązać kilka dodatkowych, wcale nie tak banalnych problemów. Ostatnie lata przyniosły bezprecedensową eksplozję urządzeń mobilnych. Obok komputerów i smartfonów pojawiają się miliardy

czujników przemysłowych. Jakby tego było mało, systematycznie rośnie liczba cyberataków. Według danych Cisco co piąta mała lub średnia firma na świecie deklaruje, że dotychczasowe incydenty związane z naruszaniem bezpieczeństwa kosztowały ją od 1 do 2,5 mln dol.

Ekspertci biją na alarm, ostrzegając, że infrastruktura sprzed kilku lub kilkunastu lat nie obsłuży ogromnej liczby urządzeń i generowanych przez nie danych. Zmiany w sposobie organizacji i budowy sieci są więc nieuniknione, >

# NETGEAR®

orbi™ PRO

## Kompletny system WiFi Mesh dla biura



**Trójzakresowy system Mesh zapewnia bardzo szybkie, nieprzerwane Wi-Fi w Twoim domu w przeciwieństwie do systemów dwuzakresowych, u których prędkość może spaść nawet o połowę.**



**Instalacja bez kabli** - Włącz satelitę Orbi Pro, a ta automatycznie połączy się z routerem Orbi Pro



**Szybkie AC** - Niezawodne i wydajne MU-MIMO zapewnia niezrównaną przepustowość na obszarze nawet 450m<sup>2</sup>



**Dostęp dla gości** - Odseparowana sieć dla gości z personalizowanym ekranem powitalnym



Prosta instalacja za pomocą telefonu komórkowego, tableta lub komputera.

[www.netgear.pl/orbi-pro/](http://www.netgear.pl/orbi-pro/)

► a innowacje nie ominą małych i średnich przedsiębiorstw. Znakami firmowymi bezprzewodowej ofensywy mają być Wi-Fi 6, sieci komórkowe 5G a także w mniejszym stopniu Bluetooth 5. Nie ulega wątpliwości, że rodzime przedsiębiorstwa zaczną sukcesywnie modernizować infrastrukturę i wymieniać urządzenia. Jednakże nie należy spodziewać się spektakularnych zmian, proces będzie miał charakter ewolucji. Jednym z pierwszych symptomów sieciowej transformacji jest zwrot MŚP w kierunku rozwiązań bez kabli.

– *Zauważamy, że małe i średnie firmy używają coraz więcej urządzeń podłączonych do sieci bezprzewodowych. W ich biurach wzrasta znaczenie WLAN. Użytkownicy z sektora MŚP doskonale wykorzystują atuty Wi-Fi, takie jak szybka interakcja z klientami, mobilność pracowników oraz efektywna praca zespołowa* – wymienia Łukasz Bromirski, dyrektor ds. technologii w Cisco.

## (NIE)POTRZEBNE KABLE

Z danych Cisco wynika, że porty 1 GbE odpowiadają za ok. 60 proc. połączeń realizowanych w sektorze MŚP. Nawet w nowych i remontowanych biurach często instaluje się kable miedziane kategorii 5/5e oraz 6.

– *1 GbE to najczęściej stosowana technologia w lokalnych sieciach przewodowych. U większości użytkowników pasmo 1 Gb/s jest zazwyczaj niewykorzystywane ze względu na ograniczenia serwerów aplikacyjnych. Wyjątek stanowią firmy medialne, reklamowe i programistyczne* – tłumaczy Mariusz Kochański, członek zarządu Veracompu.

Warto przypomnieć, że standard Gigabit Ethernet ma już 20 lat. Dla porównania: nadal popularny wśród rodzimych użytkowników protokół 802.11n jest o 11 lat młodszy, a 802.11ac liczy sobie zaledwie pięć lat. Można spotkać się z opinią, że kluczem do budowy nowoczesnych sieci jest synergia WLAN oraz LAN. Pełne wykorzystanie potencjału nowych standardów Wi-Fi będzie bowiem niemożliwe bez inwestycji w okablowanie. Specyfikacje 802.11ac Wave2 czy 802.11ax, określa-

## Koniec tradycyjnego modelu OSI?

Część ekspertów uważa, że w nowoczesnych sieciach dotychczasowy model OSI składający się z siedmiu warstw zostanie zredukowany do trzech poziomów: identyfikacji, aplikacji i danych. Zdaniem Mariusza Kochańskiego z Veracompu należy w tym przypadku posłużyć się porównaniem do motoryzacji. Producenci samochodów sprawili, że większość kupujących interesuje się tylko trzema parametrami pojazdu: mocą silnika, prędkością maksymalną i spalaniem. Jednak na górskiej drodze – gdy ktoś jedzie z przyczepą i przy włączonej klimatyzacji – okazuje się, że moment obrotowy oraz ciężar samochodu również mają istotne znaczenie. Proponowana zmiana w sieciach ma tak naprawdę charakter semantyczny, ponieważ w praktyce trzy „nowe” warstwy i tak są obsługiwane przez „stare” siedem. Przy czym to właśnie dzięki tradycyjnemu modelowi OSI – w połączeniu z procedurami standaryzacji prowadzonymi przez IEEE i IETF – funkcjonuje w branży IT segment systemów otwartych. Zapewnienie kompatybilności nie byłoby możliwe bez standaryzacji usług świadczonych w poszczególnych warstwach sieci. I choć z punktu widzenia administratora wygodniej analizować trzy poziomy niż sześć czy siedem, to w przypadku problemów z wydajnością lub bezpieczeństwem i tak trzeba dokonać analizy wszystkiego, co się dzieje w poszczególnych warstwach.

ne też jako Wi-Fi 6, pokonują nieosiągalną do niedawna dla produktów WLAN barierę przepływności 1 Gb/s.

– *Zapewnienie odpowiedniej, płynnej współpracy pomiędzy przełącznikiem i punktem dostępowym wymaga okablowania o wysokim standardzie lub technologii Smart Rate umożliwiającej przesyłanie danych z prędkością 2,5–5 Gb/s* – wyjaśnia Mariusz Kosek, Product Manager w AB.

*bardzo szybko i zalecamy inwestorom zastosowanie infrastruktury do współpracy z 10 GbE* – mówi Michał Marko, regionalny kierownik pionu projektów i inwestycji w A-LAN Technologie.

## KŁOPOT Z INTERNETEM RZECZY

Internet rzeczy jest jednym z najgorętszych trendów w świecie nowych technologii. Jedni wiążą z nim duże nadzieje, inni z niepokojem patrzą na jego gwałtowny rozwój. Analitycy z IDC przewidują, że w 2022 r. obroty w tym segmencie rynku sięgną 1,2 mld dol. Z kolei Gartner wylicza, że na świecie działa ok. 8,5 mld urządzeń IoT, a w 2020 r. ich liczba wzrosła do 24 mld. Internet rzeczy najczęściej kojarzy się z lodówką samodzielnie zamawiającą produkty dla rodziny, aczkolwiek największy wzrost przychodów nastąpi w przedsiębiorstwach korzystających z aplikacji przemysłowych i monitorujących obiekty, a także tych z branży transportowej.

Dotąd ewolucja Internetu rzeczy nie miała większego wpływu na sposób projektowania systemów informatycznych w przedsiębiorstwach. Z jednej strony jest to wciąż nowa technologia, z drugiej zaś urządzenia IoT funkcjonują na krawędzi sieci.

## Zmiany w sposobie projektowania i budowy sieci są nieuniknione.

Panaceum na bóle związane z integracją sprzętu sieciowego jest powstały niedawno standard N-BaseT. Jego zastosowanie zapewnia osiągnięcie przepływności nawet 5 Gb/s przy wykorzystaniu okablowania kategorii 5e. Niemniej jest to tymczasowe rozwiązanie, a integratory starają się zachęcić klientów, aby myśleli o sieciach w perspektywie długofalowej.

– *Oferty, które przygotowujemy dla klientów, coraz rzadziej zawierają systemy okablowania strukturalnego kategorii 5e. Są zastępowane przez rozwiązania kategorii 6, a nawet 6a. Zmiany postępują*

– Wyzwaniem związanym z Internetem rzeczy nie jest uzyskanie wysokich prędkości przesyłania danych, ale bezpieczeństwo i niezawodność. W przypadku małych i średnich przedsiębiorstw jesteśmy ciągle na początku drogi – przyznaje Mariusz Kochoński.

Większość sieci w firmach z sektora MŚP nie jest dostosowana do jednoczesnej obsługi kilkudziesięciu urządzeń, ich automatycznej segmentacji czy auto-konfiguracji. Brak jednolitych standardów i regulacji prawnych dotyczących Internetu rzeczy, a także odpowiednich zabezpieczeń dodatkowo komplikuje sytuację. Wprawdzie producenci próbują unifikować standardy, ale tylko w obrębie marek.

– Przykładem są wspólne inicjatywy Apple'a i Xiaomi. Jednak jeśli firma nie jest przygotowana do obsługi Internetu rzeczy, lepiej nie korzystać z urządzeń IoT, a tym samym nie narażać się na ataki hackerów – doradza Marek Noga, IT Product Manager w Seneticu.



**WOJCIECH KOTKIEWICZ**  
kierownik wsparcia technicznego, ABC Data

Obecnie dominującym standardem w małych i średnich przedsiębiorstwach wciąż pozostaje protokół 802.11ac, a standard 802.11ax jest jego naturalną ewolucją. Producenci sprzętu coraz częściej uwzględniają go jednak w swoich urządzeniach lub ich zapowiedziach. Mimo to jestem przekonany, że w przypadku produktów klasy enterprise przyjdzie nam jeszcze nieco poczekać na upowszechnienie standardu 802.11 ax. Zapewne tradycyjnie dużo szybciej przyjmie się on w przypadku rozwiązań przeznaczonych dla sektora SOHO.

Duża odpowiedzialność spoczywa zatem na integratorach, którzy powinni edukować właścicieli przedsiębiorstw w zakresie zagrożeń sieciowych stanowiących pokłosie nieroztropnego stosowania najnowszych rozwiązań IT. Małe i średnie firmy nie zawsze radzą sobie z zapewnieniem odpowiedniej liczby punktów dostępowych a także zastosowaniem odpowiednich dla nich urządzeń aktywnych.

– Zanim na dobre zacznie się rewolucja związana z Internetem rzeczy, zacząłbym od odpowiedniego zaprojektowania i zbudowania sieci LAN i WLAN przygotowanej do normalnej, wydajnej pracy biurowej. Niestety, wciąż wiele małych i średnich przedsiębiorstw nie podchodzi odpowiednio do tego tematu, zwłaszcza w przypadku WLAN – podkreśla Wojciech Kotkiewicz, kierownik wsparcia technicznego w ABC Dacie. >



## Rozwiązania WiFi dla hotelu i biura

### Omada EAP

Seria punktów dostępowych WiFi z możliwością montażu na suficie



Pokrycie sygnałem całego obiektu



Centralne zarządzanie w chmurze



Obsługa PoE



Uwierzytelnianie przy pomocy strony powitalnej





## > Wi-Fi 6 – NIE TYLKO PRĘDKOŚĆ

Część kłopotów związanych z funkcjonowaniem Internetu rzeczy powinna zniknąć wraz z nadejściem Wi-Fi 6 (802.11ax). Między innymi dlatego, że twórcy opisywanego standardu skoncentrowali się głównie na aspektach dotyczących poprawy obsługi ruchu sieciowego. Tym razem nieco mniej interesowało ich śrubowanie prędkości. Co nie zmienia faktu, że jest to najszybsza wersja WLAN, w teorii umożliwiająca transmisję danych na poziomie 10 Gb/s. Jak obrazowo ujął to niedawno Kevin Robinson z sojuszu Wi-Fi Alliance: „kiedy znajdziesz się na stacji kolejowej w Tokio bądź w tłumie kibiców na Super Bowl, wówczas odczujesz różnicę, którą zapewnią Wi-Fi 6”.

Jednym z największych atutów 802.11ax jest wykorzystanie technologii OFDMA, dzięki której kanał radiowy jest dzieleny na wiele mniejszych części. W rezultacie może być współużytkowany przez kilkadziesiąt urządzeń. MU-MIMO to rozwiązanie, które po raz pierwszy pojawiło się w wersji 802.11ac. Zastosowanie tej metody zapewnia zwiększenie przepustowości sieci przez wykorzystanie transmisji równoległej realizowanej przez wiele nadajników i odbiorników wbudowanych w punkt dostępowy. Jednak o ile w przypadku protokołu 802.11ac można wykonywać połączenia jedynie w kierunku klienta (downlink), o tyle 802.11ax zapewnia obsługę informacji zwrotnych (uplink). Najnowsza wersja WLAN powinna też utorować drogę standardowi bezpieczeństwa WPA3.

– Jego zastosowanie poprawi moc kryptograficzną całego systemu transmisji. W otwartych sieciach WLAN zgodnych



**MICHAŁ CHODNICKI**  
Regional Technical Manager,  
TP-Link

*Zmiany, które są zawarte m.in. w normie EN 50173-1:2018 (dla systemów okablowania strukturalnego) oraz popyt na coraz szybszy dostęp do danych, wymuszają przejście na wyższe prędkości w szkieletach sieci. Od kilku lat obserwujemy wzrost sprzedaży przełączników Gigabit Ethernet, które niemal całkowicie zastąpiły przełączniki Fast Ethernet. Idąc za ciosem, wprowadziliśmy do naszej oferty przełączniki 10 Gigabit Ethernet.*

z WPA3 pojawia się możliwość zabezpieczenia przed podsłuchem. Poza tym nowe sieci pozwolą na budowę bardziej bezpiecznych rozwiązań IoT – wylicza Mariusz Kochański.

Wi-Fi 6 nie doczekał się jeszcze certyfikacji, niemniej na rynku pojawiają się pierwsze urządzenia zgodne z tym standardem. Prawdziwego wysypu tego typu produktów należy się spodziewać w przyszłym roku. ABI Research przewiduje, że do 2022 r. dostawy chipsetów 802.11ax przekroczą miliard sztuk rocznie.

### KONKURENCJA CZY WSPÓŁPRACA?

Niektórzy uważają, że alternatywą dla Wi-Fi 6 może być sieć 5G. Obie technologie mają mocne i słabe strony. WLAN z reguły gwarantuje większą stabilność oraz wydajność połączeń, natomiast 5G zapewnia lepsze pokrycie terenu. Anali-

tycy ABI Research uważają, że adaptacja nowego standardu WLAN będzie przebiegać szybciej aniżeli w przypadku 5G. Niewykluczone, że wdrażanie najnowszej generacji telefonii mobilnej wyhamuje ze względu na zawirowania wokół Huawei. Poza tym większość ekspertów uważa, że 5G i Wi-Fi 6 będą się wzajemnie uzupełniać, podobnie jak dzieje się w przypadku LTE oraz 802.11ac.

– Z perspektywy firm priorytetem będą sieci lokalne, gdyż umożliwiają pełną kontrolę ich działania poprzez definiowanie własnych reguł polityki bezpieczeństwa, segmentacji, mechanizmu QoS. WLAN pozostaje dla nich głównym medium transmisji danych. Natomiast poza przedsiębiorstwem sieć 5G ma duże znaczenie, oferując wydajność i stabilność, która ma zapewniać pracownikom ciągły dostęp do zasobów firmy oraz jej usług – przekonuje Łukasz Bromirski.

Według Gartnera do 2020 r. aż 66 proc. przedsiębiorstw i instytucji planuje wdrożenie sieci 5G. Respondenci uważają, że pomoże im to w obsłudze urządzeń IoT oraz przesyłaniu obrazu. Jak wynika z analiz, część firm będzie potrzebować sieci 5G dużo szybciej, niż zaoferują ją telekomy, które w pierwszym rzędzie skupią się na obsłudze konsumentów. Zdaniem analityków jest to szansa dla integratorów. Zresztą nie jedyna. Gartner zaznacza, że korzystanie z 5G wiąże się z inwestycjami w infrastrukturę sieciową w przedsiębiorstwach. Wymagana jest nowa topologia i modernizacja elementów występujących na brzegu i w rdzeniu sieci. Jakkolwiek by patrzeć, przyszłość dostawców oraz integratorów działających w tym segmencie rynku rysuje się w jasnych barwach. ■

ZNAJDŹ NAS W INTERNECIE:

**CRN.pl**  
www.crn.pl



facebook.com/crnpolaska



twitter.com/crn\_polska



www.linkedin.com/company/crn-polska

# Fortinet

## odkrywa Wi-Fi na nowo

Czasy, gdy jednakowe sieci Wi-Fi wykorzystywano do wszystkich zastosowań minęły bezpowrotnie. Szeroka gama różnych przypadków użycia, modeli wdrożeniowych i wymaganych zabezpieczeń wymusza na dostawcach poszukiwanie nowych rozwiązań.

W takiej sytuacji kluczowe staje się pytanie: czy nasi klienci, bazując na infrastrukturze bezprzewodowej obecnego dostawcy, są w stanie sprostać wymaganiom stawianym nowoczesnej sieci Wi-Fi? W tym kontekście należy wymienić najwyższą gęstość, skalowalność i mobilność, umożliwiające obsługę nawet najbardziej złożonych środowisk propagacji sygnału radiowego. Kolejny wymóg współczesnych czasów to elastyczny model wdrożeniowy (z myślą o odmiennych potrzebach RF), jak również usługi dostępu gościnnego dostosowane do konkretnych użytkowników i ich urządzeń. Niezbędne okazują się poza tym narzędzia do lokalizacji urządzeń bezprzewodowych oraz analizy wykorzystania sieci Wi-Fi. I wreszcie coraz bardziej liczy się ochrona danych wrażliwych oraz pomoc w spełnieniu wymagań bezpieczeństwa za pośrednictwem wbudowanych w rozwiązania mechanizmów raportowania i monitorowania sieci.

Wszystkie wymienione potrzeby zaspokaja Fortinet Controller Wireless (FortiWLC) z zestawem funkcji tworzących wszechstronny system sieci bezprzewodowej. Takim, który pozwala na nowo odkryć wszystkie możliwości, jakie daje komunikacja bezprzewodowa. Unikalne podejście do konfiguracji interfejsu radiowego punktów dostępowych, gwarantujące wybór pomiędzy architekturą Single Channel a Multi-Channel, zapewnia naj-

szersze na rynku możliwości dopasowania konfiguracji sieci Wi-Fi do warunków.

**1** Twój klient potrzebuje szybkiego przełączania urządzeń mobilnych, których użytkownicy się przemieszczają? Korzystając z rozwiązania Virtual Cell w architekturze jednego kanału, otrzyma najszybszy roaming w świecie Wi-Fi dla urządzeń końcowych. Dodatkowo roaming będzie nadzorowany centralnie przez kontroler sieci Wi-Fi, gwarantując optymalne wykorzystanie zasobów.



**2** Środowisko pracy sieci Wi-Fi charakteryzuje się wysokim poziomem zakłóceń? Dzięki Virtual Cell możliwa jest separacja typów/klas urządzeń już w warstwie fizycznej, aby zapewnić im jak najlepszy dostęp do medium transmisyjnego (konfiguracja niedostępna w klasycznych rozwiązaniach wielokanałowych). Dzięki temu można wykorzystać osobne kanały nadawcze na potrzeby infrastruktury wrażliwej (aparatura medyczna, czujniki kodów kreskowych, czujniki infrastruktury teletechnicznej).

**3** Chcesz, aby Twój klient był pewien właściwego działania firmowej infrastruktury? Z pomocą może przyjść For-

tinnet Wireless Manager (FortiWLM), wszechstronny system centralnego zarządzania zapewniający niespotykaną skalę usług pod postacią jednej konsoli administracyjnej. Zapewnia m.in.:

- moduł centralnego zarządzania i raportowania sieci bezprzewodowej, wspomagający też rozbudowę sieci Wi-Fi dzięki wbudowanemu narzędziu planistycznemu;

- moduł Service Assurance Manager, czyli predykcyjne oprogramowanie do zdalnej diagnozy stanu sieci bezprzewodowej zapewniające ciągłe sprawdzanie opóźnień i przepustowości interfejsu radiowego wszystkich punktów dostępowych;

- moduł WIPS – monitor widma radiowego sieci WiFi wykrywający groźne ataki na infrastrukturę bezprzewodową;

- moduł analizatora spektrum – wgląd w warstwę fizyczną (RF), aby zlokalizować, zidentyfikować i usunąć źródła interferencji w sieci, dzięki wykorzystaniu wbudowanego w punkty dostępowe analizatora do podglądu warstwy fizycznej interfejsu radiowego.

**4** Świadczysz usługi dostępu gościnnego (BYOD)? Z pomocą przyjdzie Fortinet Connect, specjalistyczna platforma do zapewniania elastycznego dostępu gościnnego, również z wykorzystaniem mediów społecznościowych, aby każdy użytkownik mógł podłączyć się do sieci bez względu na to, z jakiego urządzenia korzysta.

**5** Oczekujesz lokalizacji urządzeń bezprzewodowych i analizy wykorzystania sieci Wi-Fi? FortiPresence to narzędzie, które umożliwi określenie lokalizacji za pomocą interfejsu radiowego oraz BLE wszystkich urządzeń mobilnych w sieci. Dodatkowo pokaże statystyczne wykorzystanie sieci Wi-Fi w wybranym zakresie czasowym czy lokalizacji.



Trójmiejski deweloper Euro Styl w odpowiedzi na powtarzające się cyberataki wdrożył trzy rozwiązania Sophos: UTM SG 310, RED oraz oprogramowanie Intercept X. W ten sposób zwiększył poziom ochrony, a także obniżył koszty funkcjonowania działu IT.

**E**uro Styl prowadzi działalność deweloperską od 2007 r. i jest jednym z liderów na trójmiejskim rynku mieszkaniowym. Do tej pory spółka sprzedała już ok. 4 tys. lokali w 50 budynkach mieszkaniowych. Jej strategia zakłada przywiązywanie szczególnej wagi do detali oraz wysokiej jakości wykonania, a z myślą o komforcie klientów opracowano autorski program wykańczania mieszkań pod klucz. To wszystko wymaga sprawnej infrastruktury IT, która gwarantuje deweloperowi ciągłość pracy. A z tą do niedawna były problemy.

– Mieliliśmy zabezpieczenia antywirusowe, ale i tak dwa razy w ciągu roku zostaliśmy zaatakowani przez oprogramowanie szyfrujące. Raz ransomware zaszyfrował część publicznych udziałów i plików na naszym serwerze CRM. Drugi atak został przypuszczony na komputer użytkownika z uprawnieniami administratora – mówi Przemysław Wasilewski, kierownik IT w Euro Styl.

Unieruchomienie części systemów spowodowało straty materialne, a roz-

wiązanie problemu zajęło cenny czas administratorów. Kłopotliwa okazała się identyfikacja źródła ataku, ze względu na brak dostępnych narzędzi zapewniających kontrolę i analizę przesyłanych danych tak, aby pozostawała bez wpływu na pracę produkcyjnych systemów firmy. Dokładnie takich funkcji potrzebowali więc administratorzy Euro Styl. Konieczne było także przeprowadzenie szkoleń dla pracowników, aby zwiększyć ich świadomość; przede wszystkim jednak deweloper musiał poprawić swoje bezpieczeństwo pod względem technicznym.

### WYKRYWANIE ATAKÓW DNIA ZEROWEGO

Euro Styl rozpoczął rozmowy z firmą Atrasys, jednym z czterech integratorów w Polsce, który ma status Sophos Gold Partner i dział bezpieczeństwa zajmujący się wyłącznie sprzedażą, implementacją i obsługą rozwiązań tej marki. Celem było znalezienie produktu, który zagwarantowałaby ochronę oraz pomoc w iden-

tyfikowaniu potencjalnie szkodliwych wiadomości, plików czy aktywności i raportowaniu o tym.

– Byliśmy przy tym świadomi, że nie istnieją stuprocentowe zabezpieczenia, ale chcieliśmy zapewnić sobie optymalną ochronę. Naszym zadaniem było też podniesienie świadomości pracowników i wprowadzenie zabezpieczeń monitorujących sieć i hosty – mówi Przemysław Wasilewski.

Ponadto konieczne było zapewnienie bezpiecznego i stabilnego dostępu do przechowywanych centralnie zasobów działającym zdalnie użytkownikom i oddziałom, takim jak biura sprzedaży, place budowy i serwis naprawczy. Nie można było także zapomnieć o wchodzących wówczas w życie wymogach RODO.

### PRYWATNOŚĆ NAJWIĘKSZYM DOBREM

Euro Styl, jako deweloper budowlany, zarządza dużą ilością danych klientów oraz informacji o swoim biznesie. Siłą rze-



czy zapobieganie naruszeniom bezpieczeństwa to jedno z kluczowych wyzwań – zarówno z biznesowego, jak i prawnego punktu widzenia. W efekcie zdecydowano się na wdrożenie rozwiązań Sophos. Wybrano przede wszystkim UTM nowej generacji (model SG 310) oraz oprogramowanie ochronne Intercept X, zapewniające m.in. nieprzerwaną wymianę informacji o występujących incydentach pomiędzy narzędziami zabezpieczającymi. Do oddziałów Euro Styl trafiły natomiast urządzenia z rodziny Sophos RED (Remote Ethernet Device), które gwarantują, że w lokalnych placówkach będą przestrzegane takie same reguły polityki bezpieczeństwa jak w centrali.

Administratorzy Euro Styl podkreślają, że wybrali rozwiązania ochronne Sophos m.in. ze względu na specyfikację techniczną sprzętu oraz różnorodność dostępnych portów sieciowych (1 GbE, SFP, SFP+), a także możliwość ich swobodnej konfiguracji. Docenili też bardzo korzystny system licencjonowania zapewniający użytkowanie dwóch lub więcej urządzeń w ramach tej samej licencji (na jednej licencji działają dwa UTM-y skonfigurowane w klastrze HA). Model ten umożliwił dodatkową oszczędność pieniędzy, jako że na zainstalowane w oddziałach modele Sophos RED, gwarantujące tunelowaną, bezpieczną łączność z centralnym UTM-em, nie są potrzebne osobne licencje.

Dla działalności dewelopera kluczowe jest zapewnienie zdalnego dostępu do zasobów i usług pracownikom na placach budowy oraz współpracującym partnerom, takim jak biura księgowo czy kancelarie prawne. Administratorzy docenili więc bardzo korzystny system licencjonowania oprogramowania dla stacji roboczych i laptopów, bazujący na liczbie użytkowników. Istnieje bowiem możliwość korzystania z dwóch lub więcej urządzeń w ramach tej samej licencji.

– Dzięki temu wdrożeniu liczba godzin pracy działu IT poświęconych na zabezpieczanie środowiska IT zmniejszyła się o połowę. Oszczędność wynika z automatyzacji procesu konfiguracji, tworzenia kopii zapasowych i znacznie łatwiejszego monitorowania incydentów związanych z bezpieczeństwem. Dodatkowo zagre-

## Rozwiązania Sophos wdrożone w Euro Styl



**UTM SG 310** – Seria UTM-ów Sophos SG składa się z sześciu modeli. Urządzenie Sophos SG 310 zapewnia skalowalność odpowiednią dla szybko rosnących

średnich firm, z wieloma oddziałami. Rozwiązanie to jest bardzo czułe nawet w środowiskach o wzmożonym ruchu sieciowym oraz daje administratorom dostęp do obszernych raportów na temat zdarzeń w sieci. SG 310 jest wyposażony w 8 portów miedzianych GbE, 2 porty światłowodowe GbE SPF oraz jedno gniazdo Flexi Port.

**RED** – Rodzina sprzętu zapewniającego bezpieczne, tunelowane połączenie oddziałów z wdrożonymi w centrali firmy systemami ochronnymi Sophos. Współpracuje z urządzeniami Sophos Wireless Access Point, zapewnia też silne szyfrowanie AES-256. RED może być skonfigurowany tak, aby cały ruch był przekierowany na główny firewall (wówczas następuje dziedziczenie reguł polityki bezpieczeństwa z sieci głównej) lub możliwe jest podłączenie go do lokalnej infrastruktury internetowej.

**Intercept X** – Oprogramowanie wyposażone w mechanizm sztucznej inteligencji, bazujący na sieci neuronowej, wykorzystujący tzw. głębokie uczenie do wykrywania złośliwego kodu, ochrony przed exploitami i zabezpieczania przed ransomware'em. Stosuje także szereg klasycznych metod, jak: wykrywanie zagrożeń bazujące na sygnaturach, analiza behawioralna (do eliminowania ataków na sektor rozruchowy oraz kodu ransomware, który wcześniej nigdy nie został wykryty i przeanalizowany), detekcja podejrzanego ruchu, kontrola urządzeń i aplikacji, filtrowanie sieci web, ochrona przed utratą danych. Wbudowany moduł CryptoGuard jest w stanie automatycznie zablokować uruchomienie zarażonych plików albo zatrzymać pracę procesów, na których działanie wpłynęło – bez konieczności podejmowania interwencji przez użytkownika lub dział IT.

*gowaliśmy w jednym urządzeniu bramę VPN, router oraz firewall, co znacząco uprościło zarządzanie konfiguracją i utrzymanie tych usług – podkreśla Przemysław Wasilewski.*

Dodaje przy tym, że firmowa sieć działa teraz stabilniej. Dzięki prostej konfiguracji klastra HA możliwe jest aktualizowanie urządzenia praktycznie bez zakłócania ciągłości pracy. W połączeniu z ochroną danych takie rozwiązanie poprawiło aspekt ekonomiczny funkcjonowania działu IT.

### **SPOKOJNY SEN ADMINISTRATORÓW**

Rozwiązania Sophos nie tylko zapewniają zmniejszenie ryzyka infekcji, ale także przechwytyują dużą część złośliwych wiadomości typu phishing, co zapewnia znaczną oszczędność czasu pracowników, którzy nie muszą się zastanawiać, czy dany

e-mail pochodzi z zaufanego źródła, czy też nie. Administratorzy Euro Styl przyznają, że dostają o wiele mniej zgłoszeń od kolegów pytających, czy mogą otworzyć plik albo kliknąć dany link. Wiedzą, że bezpieczeństwo danych nie zależy już wyłącznie od postawy i wiedzy użytkowników końcowych.

Ze względu na dobre doświadczenia z nabytymi rozwiązaniami ochronnymi Euro Styl zamierza w najbliższej przyszłości wdrożyć oprogramowanie Sophos Endpoint Protection. Chce w ten sposób skorzystać z zalet synchronicznej komunikacji między urządzeniami sieciowymi a punktami końcowymi.

– Zamiast używać oprogramowania od różnych dostawców, wolimy konsolidację zabezpieczeń w jednym rozwiązaniu, aby przygotować się na przyszłe wyzwania związane z bezpieczeństwem informatycznym – podsumowuje Przemysław Wasilewski. ■



# MPS: klienci wskażą drogę

Klienci biznesowi sami będą wymuszać na integratorach z rynku druku zwrot w kierunku usług MPS i ich regularny rozwój.

**KAROLINA MARSZAŁEK**



**W**minionym roku, podczas XChange 2018, amerykański CRN zorganizował debatę z udziałem producentów z rynku druku, której temat dotyczył Managed Print Services. Relacja ze spotkania jest dowodem na to, że nawet na tak rozwiniętym rynku MPS musi sobie torować drogę z nie małym trudem. Przy czym argumenty,

które producenci kierują do amerykańskich integratorów, w zasadzie nie różnią się od tych, wysuwanych w Polsce. Podkreślano, że partnerzy, którzy nie zdołają zaakceptować MPS-u, ryzykują pozostaniem w tyle. W dodatku, zaniedbując ten temat, otwierają drzwi do swoich klientów końcowych innym dostawcom, ryzykując utratę szansy na rozwój i osiągnięcie lepszych marż niż przy sprzedaży transakcyjnej. Specjaliści wspomnieli również o tym, że brak odpowiedniego wykształcenia przedstawicieli handlowych to jeden z powodów, dla których partnerzy w ogóle rezygnują lub niewystarczająco szybko dążą do przekształcenia swojego biznesu z transakcyjnego w usługowy.

Według rozmówców amerykańskiego CRN-a istnieje prawdopodobieństwo, że partnerzy nie inwestują we właściwy sposób, jeśli nie kształcą się ani nie szkolą swoich sprzedawców w zakresie sprzedaży usług zarządzanych w dziedzinie druku. Przyznają też, że rzeczywistość transformacja biznesu jest problematyczna dla integratorów, ale nie ma od niej ucieczki. Sami klienci bowiem coraz częściej będą wymuszać na nich zmianę sposobu działania. I nie chodzi tu tylko o duże przedsiębiorstwa, mające szczególne potrzeby, które de facto może zaspokoić jedynie niewielka grupa wyspecjalizowanych integratorów, ale również małe i średnie firmy. A to odbiorcy, z którymi partnerzy mogą się rozwijać, zaczynając od podstawowych – najprostszych do zrealizowania – MPS-owych kontraktów i rozszerzając je stopniowo o coraz bardziej zaawansowane usługi konsultacyjne, w miarę rosnących potrzeb poszczególnych mniejszych przedsiębiorców.

### **PRZEJŚCIE STARANNIE PLANOWANE**

Opisany sposób myślenia nie jest obcy również ekspertom Quocirca, którzy wnikliwie badają rynek MPS. W najnowszych opracowaniach podpowiadają integratorom z rynku druku, jakie są oczekiwania małych i średnich firm w zakresie tych usług. Nie zaskakuje, że najwyżej ceniona jest przez klientów biznesowych ich wysoka ich jakość, choć priorytety różnią się w zależności od wielkości przedsię-

biorstwa. Większe firmy z segmentu MŚP są skłonne doceniać proaktywną obsługę wspierającą cyfrową transformację, podczas gdy mniejsze organizacje potrzebują ekspertyz dotyczących bezpieczeństwa informatycznego. To właśnie w powiązaniu z tymi hasłami dostawcy MPS powinni oferować sprzęt, rozwiązania i usługi. Kluczowe staje się zatem przyjęcie roli zaufanych i strategicznych doradców – w miarę jak klienci będą się zwracać do nich po wskazówki i wsparcie. Zachodzi więc potrzeba zdobywania kompetencji wykraczających poza tradycyjną wiedzę firm z rynku druku. To zwiększa szansę na długoterminową współpracę i jej rozwój.

Analitycy Quocirca przestrzegają jednak, że budowanie biznesu MPS wymaga starannego planowania. Zbyt pospieszne przejście na model usługowy może negatywnie wpłynąć na finanse firm z rynku druku, natomiast brak tego przejścia tak czy inaczej w niekorzystny sposób odbije się na przyszłości integratora. Tymczasem udana transformacja pomoże w stworzeniu bardziej przewidywalnych, regularnych źródeł przychodów i systematycznym ich zwiększaniu.

### **POLSKA OBIECUJĄCYM RYNKIEM**

Polska jest największym oraz jednym z najszybciej rozwijających się rynków usług zarządzania drukiem w regionie Europy Środkowo-Wschodniej. Dla klientów biznesowych i sektora publicznego ważnym argumentem staje się oszczędność czasu oraz kosztów wynikających z zawarcia kontraktu MPS. Przy czym MPS-owi nie zagrazi coraz częściej spotykane zjawisko insourcingu IT. Zarządy firm będą raczej koncentrować się na obniżaniu kosztów, niż rozwijać wewnętrznie kompetencje niezbędne do samodzielnego utrzymania infrastruktury druku.

Coraz więcej polskich integratorów zamienia sprzedaż transakcyjną na usługową, nawiązując długoterminowe relacje z klientami i pracując nad budową przewagi konkurencyjnej. Po blisko dwudziestu latach dojrzewania rynku pojawili się na nim naprawdę wymagający odbiorcy. Integratorzy, którzy są w stanie sprostać ich wymaganiom, mają szansę >



- stale wzbogacać MPS-owy biznes o coraz bardziej zaawansowane usługi związane z szeroko pojętym outsourcingiem druku i cyfrowym obiegiem dokumentów.

– *W skutecznym rozwoju oferty MPS integratorowi pomoże swobodne tworzenie modeli wsparcia. Nawet z użyciem prostych elementów, a szczególnie w połączeniu z autorskim oprogramowaniem uzupełniającym, można zaprojektować przeznaczony dla danego klienta system. Poza lepszym trafianiem w potrzeby odbiorcy, unikalność oferty – z racji tego, że nie można jej w prosty sposób porównać z inną – daje swobodę wyceny i ustalania marż* – mówi Marek Zbarachewicz, Senior Sales Manager w Epsonie.

Nie znaczy to jednak, że brakuje odbiorców podstawowych usług zarządzania drukiem. To dobra wiadomość dla mniej doświadczonych resellerów. W starciu z konkurentami na rynku tego typu usług może im pomóc zróżnicowane podejście producentów do partnerów w kanale sprzedaży. Są tacy, którzy nastawiają się na współpracę z firmami doświadczonymi, które dawno już podjęły wyzwanie i zainwestowały w ten biznes. Jednak nie brakuje vendorów, którzy rozwijają specjalistyczne narzędzia z myślą o początkujących partnerach.

## WYMAGAJĄCA WSPÓŁCZESNA KOPIARKA

Trzeba przyznać, że idea transformacji w kierunku outsourcingu druku nie przemawia do wszystkich integratorów – nawet tych z długoletnim doświadczeniem i potencjałem finansowym. Między innymi dlatego, że wciąż zarabiają na transakcjach z udziałem kopiariek. Tym niemniej czasy, w których po prostu sprzedaje się kopiarke, przemijają. Obecnie urządzenia drukujące dysponują niekiedy lepszym procesorem niż niejeden komputer. Współczesne maszyny zapewniają dostęp do zaawansowanych aplikacji wykorzystywanych w codziennej pracy i zasobów, które do niedawna były dostępne tylko za pomocą komputera czy smartfona. Co istotne, platforma operacyjna w urządzeniach druku umożliwiła pisanie aplikacji przeznaczonych dla konkretnych klientów. Pozwala to na sprzedaż jeszcze bardziej spersona-

## >>> Trzy pytania do...



**Michał Gac,**  
wiceprezesa Grupy  
Marcova Polska

### Od lat mówi się o końcu druku, ale nie wydajecie się tym przerażeni...

Świadcząc usługi MPS, nie zauważamy, żeby klienci odchodzili od drukowania dokumentów. Według przepisów, przynajmniej na razie, wydruk musi się zawsze gdzieś w firmie pojawić. Nie do końca więc wierzę w to, że digitalizacja szybko zmieni nasz biznes, choć być może jesteśmy jeszcze zbyt małą firmą, aby szczególnie mocno odczuwać zmianę trendów. Jednak producenci nie zarabiają na maszynach, ale na eksploatacji i to się nie zmieniło. Dopóki oni są zainteresowani wydrukiem, my też będziemy czerpać z niego zyski.

### Niemniej mocno inwestujecie w usługi serwisowe. To konieczność?

Aby wygrywać na rynku, rozwinęliśmy siatkę serwisantów. Dysponujemy 86 specjalistami, którzy świadczą dla nas zestandaryzowane usługi. Dzięki temu mamy w Polsce ponad 90-procentowe pokrycie, z czterogodzinnym SLA. Wzmocniło to naszą pozycję jako partnera u producentów – serwisujemy również maszyny, które instalują u klientów sami producenci. Okazuje się przy tym, że odpowiedni do zagospodarowania, dla takiej firmy jak nasza, jest rynek nie tylko dużych kontraktów, ale i mniejszych, obejmujących od kilku do kilkudziesięciu maszyn. Pokazał nam to zeszły rok. Klienci z tego segmentu są bardzo wymagający, cza-

sem nawet bardziej niż ci, którzy kupują 100 i więcej urządzeń wielofunkcyjnych.

### Szansą dla integratorów może być też specjalistyczne oprogramowanie. Zgadza się z takim twierdzeniem?

Tak i dlatego mocno inwestujemy w autorskie oprogramowanie na potrzeby usług MPS. To zawsze było dla nas ważne. Obecny system chcemy uzupełnić o funkcje wydruku podążającego i zarządzania środowiskiem druku. Żaden z producentów nie ma uniwersalnego oprogramowania, przeznaczonego dla sprzętu wszystkich marek, które nie tylko monitoruje środowisko druku, ale też pomaga nim zarządzać, np. poprzez wspieranie automatycznego zamawiania tonerów, czy monitorowania stanu kaset, będących w zapasie u klientów. W bieżącym roku zamierzamy zacieśnić partnerstwo z HP odnośnie do materiałów eksploatacyjnych. Chcemy nadal ściśle współpracować również z Xeroxem, Sharpem i Kyocerą. Szczególnie z maszyn Kyocery jesteśmy zadowoleni – w zeszłym roku zrealizowaliśmy duży kontrakt bazujący na produktach tej marki. Klient był zainteresowany urządzeniami A3 z uwagi na szybkość i wydajność. My zastosowaliśmy rozwiązanie wykorzystujące maszyny A4 Kyocery, które bez problemu konkurują pod względem szybkości i żywotności z rozwiązaniami A3 innych marek.

lizowanych usług. Istotną cechą współczesnych maszyn oferowanych klientom w ramach kontraktów jest bezpieczeństwo danych. Powinny one umożliwiać wdrożenie odpowiedniego systemu kontroli dostępu oraz raportowania.

– *Czasy, gdy tylko lepsza cena przesądza o wyborze oferty, kończą się. Dziś o sukcesie decyduje to, jak możemy się wyróżnić na tle konkurencji, myśląc w inny sposób niż przez pryzmat parametrów urządzeń. Jeśli rozwiązanie jest w stanie usprawnić*

*procesy w przedsiębiorstwie klienta, może wygenerować większy zysk lub po prostu oszczędzić czas pracowników, a integrator umie to dobrze klientowi przedstawić, jest na wygranej pozycji, a jego marże będą rosnąć* – twierdzi Maciej Ruszkowski, CMPS Business Development Manager w Xeroxie.

Według specjalisty coraz ważniejszą cechą urządzeń, na którą stawiają klienci, jest funkcja skanowania do odpowiedniego repozytorium na komputerze czy do

## MPS jako fundament racjonalnego zarządzania dokumentami...

- ...porządkuje fizyczną infrastrukturę druku i jej funkcjonalność,
- ...racjonalizuje procesy obsługi (uwalnia zasoby ludzkie),
- ...pomaga zarządzać przepływem informacji od cyfrowej do analogowej i odwrotnie,
- ...upraszcza sposób pracy z dokumentem (zwiększa efektywność pracowników),
- ...zapewnia kontrolę kosztów i łatwość budżetowania, i często spore oszczędności,
- ...poprawia bezpieczeństwo danych,
- ...wspomaga ochronę środowiska.

chmurowej aplikacji. Istotne jest również to, co można z cyfrowym dokumentem później zrobić. Jednocześnie, pomimo całej złożoności i wielofunkcyjności współczesnych maszyn drukujących, ich obsługa musi być możliwie najprostsza. Da się to osiągnąć, unifikując platformy operacyjne wszystkich urządzeń należących do floty klienta, zarówno zwykłych drukarek, jak też modeli MFP.

### „A CZWÓRKI” ZYSKUJĄ NA ZNACZENIU

Analitycy IDC raportują systematyczny wzrost sprzedaży biznesowych urządzeń A4 kosztem rozwiązań A3. Tak dzieje się od pewnego czasu na zachodzie Europy, ale, zdaniem niektórych specjalistów, nie przekłada się wprost na sytuację, z jaką mamy do czynienia na polskim rynku. To się może zmienić, bo producenci już oferują bardzo wydajne i szybkie maszyny A4. Towarzyszą im efektywne, oryginalne materiały eksploatacyjne w cenach akceptowalnych dla coraz większego grona klientów biznesowych. Co jednak nie oznacza, jak chcieliby niewątpliwie vendorzy, końca zamienników. Na stosowanie alternatywy w swoich maszynach decydują się na przykład przedsiębiorstwa, które dysponują flotą, wprawdzie nie nową, w dodatku mieszaną (składającą się z maszyn różnych marek), ale nadającą się ciągle do użytku. Obejmując pieczę nad inwentarzem takiej firmy, integrator nie namówi ich na oryginalne tusze i tonery. W nowo wdrożonych w ramach usługi urządzeniach będą natomiast wykorzystywane już OEM-y.

Wyborowi „alternatywy” sprzyja ją przyzwyczajenia klientów, również

biznesowych, silne ze względu na lata rozwoju rynku zamienników w Polsce, a także wciąż jednak panujące przekonanie, że oryginalne materiały są bardzo drogie i mało wydajne. Zainteresowane będą nimi firmy wielooddziałowe, które w centralnej siedzibie korzystają z najnowszych rozwiązań, a w mniejszych mocno stawiają na oszczędności. Poza tym te, które wykorzystują urządzenia poleasingowe, też objęte usługą outsourcingu druku. Pociąg do „alternatywy” od dawna ma segment publiczny. Niemniej wciąż rośnie waga kwestii ochrony własności intelektualnej producentów oryginalnych materiałów eksploatacyjnych. Właściwie nie schodzą one z agendy vendorów rozwiązań druku. Powoływane są kolejne organizacje (na przykład Fair Market Institute), które w ich imieniu mają skutecznie kontrolować rynek. W tym kontekście coraz ważniejszą rolę w biznesie integratorów MPS (świadomych przecież konsekwencji handlu niepewnymi pod względem prawnym zamiennikami) mogą pełnić tzw. jakościowe zamienniki.

*– Należy wystrzegać się produktów, które mają rażąco niskie ceny, nie mają gwarancji i niedostępne są szersze informacje o ich producencie, dystrybutorze czy certyfikatach. Za naruszanie praw własności intelektualnej sąd może orzec zapłatę kary pieniężnej należycie do straty, którą poniósł uprawniony, a ta może być dotkliwa – mówi Artur Majewski, wicedyrektor marki Activejet w Action.*

Specjalista dodaje, że w dobie zwiększania zakupów przez Internet, bardzo dużo podmiotów oferuje produkty, które nie zapewniają żadnego bezpieczeństwa ich stosowania. ■

## PRENUMERATA BEZPŁATNEGO MAGAZYNU

WYŁĄCZNIE DLA FIRM  
Z BRANŻY IT



**Załącz konto  
na stronie CRN.pl**  
wypełniając odpowiedni formularz

**Prenumerata jest aktualna  
przez 12 miesięcy.**

Pod koniec tego okresu wysyłane  
jest przypomnienie o możliwości  
jej przedłużenia.



**Więcej informacji:**

tel.: 22 36 03 992,  
prenumerata@crn.pl

**NAJLEPIEJ POINFORMOWANE  
PISMO W BRANŻY IT!**



# Zarządzane usługi druku: wielofunkcyjny biznes

Dostarczając innowacyjne usługi w dziedzinie Internetu rzeczy, bezpieczeństwa IT i analityki, tradycyjni dostawcy MPS mogą zwiększyć swoje kwalifikacje, zapewniając sobie w ten sposób nowe możliwości rozwoju.

**KAROLINA MARSZAŁEK**

**D**ojrzałość rynku MPS sprawia, że dostawcy rozwiązań i usług zarządzania drukiem muszą szukać nowych ścieżek rozwoju, a tym samym sposobów na odróżnienie się od innych firm i budowanie przewagi konkurencyjnej. Kluczowe dla tego sposobu myślenia jest postrzeganie usług zarządzania drukiem jako aktywatora czy też czynnika wspomagającego cyfrową transformację przedsiębiorstw. Chociaż typowe dla MPS-u usługi umacniają się na rynku, tradycyjni ich dostawcy powinni pogłębić kompetencje w zakresie Internetu rzeczy, bezpieczeństwa i analityki danych. To zacieśni ich relacje z klientami biznesowymi, dzięki czemu zaczną być postrzegani jako partnerzy firm w procesie ich cyfrowej transformacji.

Integratorzy powinni zadbać o umacnianie pozycji specjalistów w zakresie urządzeń wielofunkcyjnych, które stają

się częścią firmowego świata IoT. Efektywne platformy MPS już odpowiadają potrzebom klientów biznesowych związanym z wydajnością, niezawodnością i bezpieczeństwem infrastruktury drukującej. Dzieje się tak dzięki monitorowaniu urządzeń, analizom, zdalnej diagnostyce i konserwacji predykcijnej. Pojawiające się platformy IoT poszerzają możliwości w zakresie wykrywania błędów, inteligentnej analizy i zdalnego monitoringu urządzeń.

Dostawcy usług MPS mogą się zwrócić ku Internetowi rzeczy, nie ograniczając się tylko do drukarek jako tradycyjnych dla nich punktów końcowych, ale biorąc też pod uwagę rozwój inteligentnych miejsc pracy i elementy smart buildingu, jak termostaty, punkty oświetleniowe i kamery wideo. Dlatego w miarę rozwoju Internetu rzeczy dostawcy MPS powinni ocenić możliwości integracji swojej technologii

z platformami IoT dla przedsiębiorstw. Jakkolwiek zarządzane usługi IoT zwiększają zakres możliwości współpracy z przedsiębiorstwami, trzeba pamiętać o wyzwaniach związanych z bezpieczeństwem IT, które wiążą się z taką integracją.

## **BEZPIECZEŃSTWO USŁUG ZARZĄDZANYCH**

Zarządzanie i ochrona to najlepsza droga rozwoju dla firm MPS, które nie chcą spoczywać na laurach. Według danych z raportu Quocirca – „Global Print 2025” – klienci biznesowi nie tylko wymagają, żeby ich dostawcy w zakresie druku mieli wiedzę o bezpieczeństwie IT, ale spodziewają się po nich również zaangażowania w świadczenie szerszej rozumianych usług informatycznych.

Dodanie zarządzanych usług bezpieczeństwa do portfolio zwiększa szanse powodzenia firmy w procesie wzbogacania



oferty o owe usługi. Jednak muszą one wykraczać poza monitorowanie urządzeń, obejmując również wykrywanie cyberincydentów i reagowanie na nie. Dlatego integratorzy MPS powinni współpracować z dostawcami specjalistycznych narzędzi z pogranicza bezpieczeństwa druku oraz IT. Przykładowo niektóre rozwiązania zapewniające bezpieczny druk są już połączone z narzędziami SIEM – Security Information and Event Management. Poza tym, jako że rynek ciąży ku modelowi Security as a Service, dostawcy MPS powinni także przemyśleć dodanie do portfolio takich właśnie usług. Przygodną one do gustu małym i średnim przedsiębiorstwom, które nie mają budżetów ani ekspertów, aby na własną rękę kompleksowo zarządzać ochroną urządzeń.

## ANALIZA DANYCH: ZANIM ODKRĘCI SIĘ KUREK

Integratorzy MPS już stosują analizę, począwszy od podstawowej oceny sposobu wykorzystywania urządzeń w firmach klienckich, po – jak to określa Quocirca – bardziej wyrafinowaną analizę zachowań użytkowników. Mimo że spory odsetek danych pozyskanych w celu przeprowadzenia tych analiz jest używany z dobrym skutkiem do poprawy efektywności działania infrastruktury drukującej klientów (dzięki konserwacji predyktywnej i optymalizacji floty urządzeń) – wykorzystanie prawdziwego potencjału analityki to ciągle pieśń przyszłości dla firm MPS.

Tymczasem urządzenia MFP stanowią źródło wielu cennych danych, m.in. tych związanych z pracą samych maszyn, z dokumentami czy też dotyczących samych użytkowników. Mogą być więc podstawą do kreowania nowych usług, szytych na miarę współczesnych klientów biznesowych. Narzędzia do zarządzania drukiem często jednak nie są zaprojektowane do masowej analizy tak różnorodnego materiału, a integratorzy MPS mogą nie dysponować niezbędnymi do tego umiejętnościami. W tej sytuacji wiele zależy od producentów z rynku druku, którzy powinni opracować strategie pozyskiwania talentów w dziedzinie analiz. Tak, aby zdobyć nowe kompetencje i dostarczać partnerom MPS nowe usługi, adekwatne do potrzeb odbiorców końcowych.

## Zdaniem integratora

### Alan Pajek, wiceprezes Ediko

Nasza działalność operacyjna jest związana przede wszystkim z usługami MPS, więc bardzo mocno koncentrujemy się na innowacjach. W ich kontekście w pierwszej kolejności wskazałbym rozwiązania software'owe – zdecydowaliśmy się na budowanie własnych, ponieważ chcemy być liderem na rynku i nie możemy powielać utartych schematów. Jednocześnie – aby usprawnić procesy związane z obsługą urządzeń i ich monitorowaniem – tworzymy system klasy CMMS (niebawem zostanie zaprezentowany) o nazwie Warranticon. Ma służyć zagwarantowaniu ciągłości pracy urządzeń, które są elementami systemu IoT.

Mając kompetencje w monitorowaniu i zarządzaniu sprzętem, chcieliśmy pójść o krok dalej – w kierunku budowania własnego hardware'u. Projekt Welliot, bo o nim mowa, to coś, co nas szczególnie motywuje. Zaspokajamy w nim potrzebę zarządzania informacją elektroniczną na bardzo dużą skalę. Pracujemy nad technologią, która zdecydowanie rozszerzy nasze portfolio MPS o rozwiązania Manage Content Services. Nasze działania pokazują więc dość wyraźnie, że kierunki rozwoju, o których mówi Quocirca, są ważnym elementem także polskiego rynku.

Kompetencje w zakresie bezpieczeństwa oraz świadczenia kompleksowych usług IT są również pożądane przez klientów. Wykorzystujemy potencjał Grupy MCX (do której należymy), dostarczającej m.in. rozwiązania SIEM. Dzięki specjalizacji innych spółek grupy mamy szybki dostęp do kompetencji z dziedziny bezpieczeństwa oraz IT – zarówno zarządzania, jak i wytwarzania rozwiązań. Istotną rolę w tej kwestii odgrywa bliska współpraca z producentami takimi jak Epson czy HP Inc – ich rozwiązania wymagają zaawansowanych technik bezpieczeństwa.

Ediko dba o wysoki poziom relacji z producentami, który powinien owocować wspólnymi innowacyjnymi projektami. W obecnych czasach niezwykle istotna staje się synergia, nie tylko urządzeń (mowa o rozwiązaniach M2M), ale również potrzeb. Dlatego realizujemy projekt MPS Pay. To technologia umożliwiająca przekształcenie urządzenia drukującego w maszynę vendingową, połączoną z terminalem płatniczym oraz systemem wydruku podążającego. Takie rozwiązanie sprawdzi się w placówkach edukacyjnych, które coraz częściej rezygnują ze współpracy z punktami ksero, otwierając się na innowacje.

## POKONAĆ BARIERY

W sumie 26 proc. przebadanych przez Quocirca firm MŚP spodziewa się, że do 2025 r. nawiąże bardzo bliskie relacje z dostawcami usług IT. Przy czym to pogłębianie relacji będzie się odbywało kosztem producentów rozwiązań druku, których wpływ na klientów końcowych ma w związku z tym się zmniejszać. W świetle tego integratorzy, którzy chcą na wspomnianym trendzie skorzystać i zdobyć wiarygodność w zakresie usług IT, powinni wziąć pod uwagę poniższe zalecenia.

Ważna jest zmiana sposobu rozmawiania z klientami – rozmowy muszą dotyczyć zwiększania efektywności i produktywności, a nie tylko technologii lub sprzętu. Należy je przeprowadzać także z osobami wpływowymi, odpowiedzialnymi za strategię danej firmy. Integratorzy, którzy inwestują w rozwój

oprogramowania, powinni rozważyć możliwość zarabiania na tworzonych aplikacjach i budowania własności intelektualnej. Posiadanie portfolio oprogramowania związanego z podstawową działalnością, np. MPS lub obiegiem dokumentów, powinno dać im nowe możliwości. Ważna jest również współpraca z doświadczonymi dostawcami usług IT – otworzy dostęp do specjalistycznych produktów i wsparcia technicznego. Umożliwi to partnerom oferowanie MPS-u w ramach szerszej oferty zarządzanych usług bezpieczeństwa.

ARTYKUŁ POWSTAŁ NA PODSTAWIE „3 KEY OPPORTUNITIES FOR MPS PROVIDER SUCCESS” ORAZ „WHY PRINT CHANNEL PARTNERS MUST SHIFT GEARS AND BUILD IT EXPERTISE” AUTORSTWA LOUELLI FERNANDES, PEŁNIĄCEJ FUNKCJĘ DYREKTORA W FIRMIE QUOCIRCA ([WWW.LOUELLAFERNANDES.COM](http://WWW.LOUELLAFERNANDES.COM)).

# MPS: elastyczne narzędzia kluczem do sukcesu

W poszukiwaniu najefektywniejszych rozwiązań dla klientów biznesowych warto skupić się na dostawcach takich jak Epson, który swój ekosystem usług Managed Print Services rozwija z uwzględnieniem potrzeb użytkowników.

Podstawowa usługa serwisowa, w postaci rozliczania za stronę druku, nie może równać się sztytmu na miarę, proaktywnemu systemowi, wzbogaconemu o funkcję wydruku podążającego, zwłaszcza gdy jego wdrożenie poprzedzono audytem. Jednak potrzeby wielu klientów może zaspokoić tańsze rozwiązanie. Mimo że przy takim podejściu usługi zarządzania drukiem wydają się proste, zapewniają zbudowanie oferty złożonej z wielu różnych modeli biznesowych. Dzięki temu partnerzy mogą znaleźć własną niszę. Istotnym czynnikiem umożliwiającym zwiększenie przychodów jest usamodzielnianie się integratorów, którzy poprzez implementację autorskiego oprogramowania uzupełniają ofertę o dodatkowe unikalne funkcje. Umożliwia to ustalanie atrakcyjnych marż i zbudowanie przewagi konkurencyjnej.

Do stworzenia zaawansowanych narzędzi można wykorzystać bezpłatne oprogramowanie **Epson Device Admin** dla użytkowników urządzeń japońskiego producenta, które pozwala wygodnie kontrolować firmową flotę drukarek i skanerów sieciowych, analizować ich pracę i poziom wykorzystania oraz centralnie zarządzać sprzętem – za pomocą jednego interfejsu. Administrator może zdalnie instalować, konfigurować, monitorować, wykrywać problemy i reagować na nie, a także skutecznie zabezpieczać firmowy sprzęt.

Innym cennym narzędziem jest aplikacja **Epson Print Admin**, służąca do zarządzania, monitorowania zadań wydruku i skanowania. Umożliwia ona m.in. precyzyjne definiowanie uprawnień, minimalizując ryzyko wycieku informacji, a także ograniczenie liczby zbędnych wydruków. Dodatkowo rozbudowane



**MAREK ZBARACHEWICZ**  
Senior Sales Manager - Reseller, Epson

*Obserwujemy dynamicznie rosnącą popularność MPS. Przykładowo jeden z partnerów Epson, specjalizujący się w dostarczaniu materiałów eksploatacyjnych, spostrzegł, że jego biznes w ciągu ostatnich dwóch lat zmalał o niemal 30 proc. ze względu na zmianę oczekiwań klientów, którzy obecnie niemal masowo odchodzą od modelu zakupowego na rzecz zarządzanych usług druku. Reagując na to zjawisko, partnerzy zgłaszają się do nas, pytając o wsparcie w zakresie MPS. Widzą szansę na budowanie biznesu w modelu pozwalającym na umocnienie lojalności klientów oraz na przewidywanie przychodów w dłuższym okresie.*

funkcje raportowania zapewniają efektywne monitorowanie i zarządzanie kosztami druku.

Epson nie zamyka się w kręgu własnych rozwiązań do zarządzania drukiem – dzięki **OpenPlatform** jego urządzenia mogą współpracować z najpopularniejszymi platformami na rynku. Oznacza to, że klienci nie są już skazani na jednego dostawcę technologii druku ze względu na posiadaną platformę do zarządzania.

W kontekście systemów MPS trzeba pamiętać, że integrowane przez nie urządzenia wielofunkcyjne to obecnie znacznie więcej niż sprzęt drukujący z dodatkowymi opcjami. Dzięki zaawansowanym narzędziom do skanowania i dystrybucji materiałów cyfrowych stają się one centrami obiegu dokumentów, łączącymi sferę cyfrową i analogową, i zapewniają skuteczne współużytkowanie informacji. Świadome wykorzystanie tego pozwala – przy użyciu drukarek jako platformy – implementować rozwiązania dające szersze możliwości niż sam tylko druk. Równoległe urządzenia drukujące są obiektem zainteresowania cyberprzystępców, co stawia przed integratorami kolejne wyzwania, dając możliwość ofe-

rowania usług dodatkowych, zapewniających klientowi poczucie bezpieczeństwa.

Asem w rękawie producenta jest rodzina urządzeń atramentowych **Epson Enterprise** o wydajności 100 stron na minutę.

– Kluczowa przewaga Epsona nad konkurencją związana jest z oferowaną technologią druku atramentowego, która zapewnia ogromne zwiększenie efektywności kosztowej. Mniejsze o 90 proc. zużycie prądu to nie tylko ekologia, ale przede wszystkim dodatkowe, wymierne oszczędności rzędu 2,5 tys. zł na eksploatacji pojedynczego urządzenia w skali roku – mówi Krzysztof Janiec, MPS Sales Specialist w Epsonie.

Specjalista dodaje, że dzięki obniżeniu kosztów eksploatacji (nawet o połowę w stosunku do maszyn laserowych) rozwiązania atramentowe to najlepszy punkt wyjścia do zbudowania konkurencyjnej i zyskowej oferty MPS.

Istnieje możliwość wypożyczenia modeli testowych, by podczas pracy w miejscu docelowym klienci mogli się przekonać o ich zaletach.

Szczegółowe informacje: [business@epson.pl](mailto:business@epson.pl)

# Rok z Xiaomi

NIE CHODZI O CHIŃSKI NOWY ROK, KTÓRY ROZPOCZĄŁ SIĘ W LUTYM (JAKO ROK ŚWINI). MAM NA MYŚLI MINIONE 12 MIESIĘCY, OD KIEDY TO UŻYWAM SMARTFONA CHIŃSKIEJ MARKI.

Na przełomie 2017 i 2018 zdecydowałem się po raz pierwszy kupić telefon wyprodukowany w Państwie Środka. To nie była łatwa decyzja. A dziś, w kontekście napięcia wokół Huawei, moje ówczesne wątpliwości wracają, i to ze zdwojoną siłą. Czy dobrze zrobiłem, kupując, w charakterze najbardziej osobistego urządzenia, смартфон z Chin?

Wcześniej telefony made in China wydawały mi się niegodne zaufania przede wszystkim ze względów technologicznych. Przez całe lata, po roku 2000, używałem Siemens, Panasonic, Motoroli, HTC i wreszcie Samsunga. Po dobrym Galaxy S3 chciałem jednak zmienić markę. Zastanawiałem się dość długo, ponieważ lubię korzystać z telefonu w okresie wykraczającym poza około dwuletni cykl zaplanowany dla nas przez producentów. Zdarza mi się używać jednego urządzenia przez cztery czy nawet pięć lat.

O Xiaomi usłyszałem bardzo niedawno. Gdzieś w połowie 2017 r. zauważyłem, że jest taka marka, która, pojawiając się w tytule portalowego newsa, przyciąga zawsze niecodzienną liczbę czytelników. Moją uwagę zwróciło przede wszystkim to, że smartfony Xiaomi uzyskują bardzo dobre oceny użytkowników, są świeże estetycznie i tanie, jeśli spojrzeć na podzespoły, z których się składają. Ale miałem zasadniczą wątpliwość związaną z krajem pochodzenia sprzętu. Nie bojkotuję konsumentów Chin, jednak czy chcę mieć stamtąd podstawowe urządzenie, które będzie o mnie „wszystko” wiedziało?

No i właśnie minął rok, od kiedy używam Redmi Note 4. Poza kwestią bezpieczeństwa zastanawiałem się też nad tym, czy telefon, który kosztuje o połowę mniej od podobnie wyposażonego Samsunga bądź Asusa, nie okaże się z czasem mniej trwałym. Czy po kilkunastu miesiącach nie ujawnią się oszczędności na elementach smartfona innych niż procesor, pamięć RAM lub ekran. Dotąd niczego takiego nie zauważyłem. Telefon okazał się bardzo dopracowany, ergonomiczny i wydajny (choć to tylko tzw. wyższa średnia półka). Szybkość działania aplikacji pozostaje nadal taka jak na początku. I choć upadł mi kilka razy na twarde powierzchnie, ekran nadal jest w jednym kawałku.

Jeżeli chodzi o zagrożenia, na poziomie, jaki mogę obserwować, miałem tylko jedno doświadczenie, którego prawdziwego charakteru nie jestem jednak pewny. Program antywirusowy dwukrotnie wykrył aplikację zidentyfikowaną jako złośliwą. Chodziło o zaszytą w systemie operacyjnym Mi Credit, którą ESET zaliczył do kategorii SMSreg i Trojan. Z potencjalnym zagrożeniem nie dało się nic zrobić poza jego ignorowaniem. Usunięcie (wiadomo, funkcja systemowa) ani kwarantanna nie były dostępne. Z czasem antywirus przestał traktować Mi Credit jako potencjalne niebezpieczeństwo. O ile wiem, jest to aplikacja służąca do brania pożyczek, ale nieaktywna w globalnej wersji nakładki MIUI na Androida. Zdaje się, że działa tylko w Azji. Możliwe, że funkcje związane z dostępem do danych karty kredytowej i wyświetlaniem reklam są ujęte w definicjach ESET-a dotyczących potencjalnie niepożądanymi aplikacji.

Wracając do afery wokół Huawei. W sensie politycznym Xiaomi to podobny przypadek, tak jak ZTE czy debiutujące w Polsce OPPO, a może kiedyś również Vivo. Każda z tych firm pochodzi z totalitarnego kraju umiejętnie wykorzystującego biznes do prowadzenia także polityki. I tu natykamy się na paradoks: Stany Zjednoczone ciągle nie położyły na stole twardych dowodów na szpiegowskie działania chińskich firm, a przecież Edward Snowden pokazał takie w odniesieniu do USA. Tymczasem bez wahania używamy iPhone'ów oraz Androida, zgadza się?



**Damian Kwiek**

szeft informacji i komunikacji  
portalu CHIP

**Amerykańsko-  
-chiński  
paradoks.**





Fot.: CES

Prężący muskuły podczas CES 2019 „odwieczny” konkurent Intela bardzo chce przekonać resellerów, że na największym producencie procesorów świat się nie kończy.

I ma na to nowe argumenty.

**TOMASZ JANOŚ**

**J**ak zapowiada AMD, premierowa prezentacja 7-nanometrowych procesorów Ryzen trzeciej generacji w trakcie styczniowych targów, uzupełniona pokazem benchmarku, w którym nowy układ wypadł lepiej od najsilniejszego gamingowego procesora Intela, to dopiero początek nowej ofensywy w walce z największym graczem na rynku układów scalonych. Podczas swojego wystąpienia na CES 2019 Lisa Su, prezes AMD, zdemontowała test porównawczy dowodzący, że nowy 7-nanometrowy Ryzen jest wydajniejszy od procesora dziewiątej generacji Core i9-9900K Intela. Zużywa przy tym o 30 proc. mniej energii.

Nowe 7-nanometrowe układy AMD mają się pojawić w sprzedaży w połowie 2019 r., a więc kilka miesięcy przed debiutem procesorów Intela wykonanych w litografii 10 nm, zapowiadanych dopiero na święta Bożego Narodzenia.

– *Jesteśmy już w stanie skutecznie konkurować z najlepszym procesorem Intela do stacjonarnych komputerów PC. To wyraźny sygnał dla rynku i klientów, że mamy coś wartościowego. Że jesteśmy innowacyjni,*

*inwestujemy w badania i rozwój, a nasi inżynierowie koncentrują się na tym, na czym zależy użytkownikom – mówi James Prior, główny menedżer ds. produktu w AMD.*

Dodaje, że obecnie, jeśli chodzi o komputery stacjonarne, w kręgu zainteresowania producenta znajduje się głównie gaming, streaming i tworzenie treści, czyli to, co na tym rynku najlepiej się sprzedaje.

### SPRYTNE POSUNIĘCIE

Wallace Santos, szef firmy Maingear, produkującej komputery gamingowe, jest podekscytowany tym, że AMD planuje wprowadzić na rynek procesor następnej generacji wcześniej niż Intel. Jednocześnie zaskoczony, ponieważ po tym, jak w 2009 r. firma pozbyła się swojego działu produkcji, nie spodziewał się takiego obrotu sprawy. W wyniku tamtej operacji powstała osobna firma GlobalFoundries, wytwarzająca układy scalone, w której AMD obecnie nie ma już udziałów. Korzysta natomiast z usług różnych producentów, ostatnio przede wszystkim tajwańskiego TSMC.

– *Gdy rezygnowali z produkcji, wiele osób kpiło z tej strategii, a teraz okazuje się, że było to bardzo sprytnie posunięcie. W rezultacie AMD może skupić się na projektowaniu produktów, a jego partnerzy technologiczni na ich wytwarzaniu – ocenia Wallace Santos.*

Jak zapowiadają przedstawiciele AMD, 7-nanometrowe procesory Ryzen trzeciej generacji mają być kompatybilne z istniejącymi chipsetami, co „każdemu producentowi systemów na świecie bardzo uprości proces wprowadzania nowych CPU”.

– *Dotychczasowy ekosystem się nie zmieni. Nie będziemy zmuszać do modernizacji płyt głównych, układów chłodzenia czy zasilaczy. Tym samym w przypadku nowych procesorów żaden z tych komponentów nie będzie musiał przechodzić procesu walidacji – podkreśla James Prior.*

Kolejną zapowiadaną przez AMD korzyścią dla partnerów handlowych ma być sposób, w jaki producent będzie udostępniać aktualizacje sterowników graficznych. Firma ogłosiła, że dla każdego procesora Ryzen ze zintegrowaną grafiką

Radeon będzie w celu poprawy optymalizacji udostępniać regularne aktualizacje sterowników w jednym pakiecie. Ma to być ważne szczególnie dla tych partnerów, którzy zarządzają flotami komputerów stacjonarnych i laptopów. Będą oni mogli używać tego samego obrazu systemu do wdrażania aktualizacji.

## WIĘCEJ RDZENI ZA TE SAME PIENIĄDZE

Nowy układ Ryzen nie tylko ma oferować większą od obecnie dostępnych procesorów wydajność i efektywność energetyczną, ale także być pierwszym procesorem na rynku konsumenckim obsługującym standard PCIe 4.0. AMD przyznaje, że w tej kwestii ma jeszcze wiele do zrobienia w ekosystemie partnerskim, aby ułatwić producentom OEM, firmom składającym komputery i dostawcom płyt głównych właściwą obsługę oraz optymalne wykorzystanie nowej funkcji.

Zdaniem Wallace'a Santosa obsługa PCIe 4.0 to oczywiście większa przepustowość dla komponentów takich jak np. karty graficzne. Szef Maingeara dodaje jednak, że „to producenci układów scalonych zdecydują teraz, co z tą większą przepustowością zrobić”. Odkąd AMD zaczęło w 2017 r. sprzedawać procesory Ryzen, stanowiące konkurencję dla konsumenckich układów Intel Core, systemy oparte na AMD mają coraz większy udział w biznesie jego firmy. W przypadku producenta specjalizowanych komputerów większość sprzedaży stanowią zestawy, dla których klienci sami wybierają potrzebne komponenty, w tym procesory. Wallace Santos zaobserwował, że oferty AMD i Intela zaczęły być przez użytkowników desktopów traktowane na równych prawach. Zwraca też uwagę, że w porównaniu z procesorami Intel Core największa korzyść z układów Ryzen wynika z wycień „na rdzeń”.

– *Za te same pieniądze dostajemy więcej rdzeni i moim zdaniem Intel nie ma innego wyjścia i będzie musiał dostosować swoje cenniki do tego, co robi AMD* – twierdzi prezes firmy Maingear.

Inny dostawca specjalizowanych komputerów PC na rynku amerykańskim, Velocity Micro, zanotował ostatnio 25-proc.

## W desktopach, notebookach i data center



Zapowiadając nowe procesory Ryzen 3000 do komputerów stacjonarnych, w architekturze Zen 2 i litografii 7 nm, AMD wprowadza jednocześnie na rynek nowe układy do laptopów z mobilnej serii Ryzen 3000 (bazujące jednak na 12-nanometrowej technologii obecnej generacji). Jeśli dołożyć do nich nowy AMD Athlon 300U przeznaczony do budżetowych notebooków i nowe procesory z serii A do Chromebooków, to mamy do czynienia z największą dotąd ofensywą producenta na rynku laptopów, zdominowanym przez Intela.

AMD chce, by jego oferta nowych procesorów mobilnych stała się dla klientów dobrym pretekstem do wymiany starszych laptopów. Jednym z pierwszych producentów OEM wykorzystujących układy nowej generacji będzie Asus. Tajwański dostawca wprowadzi na rynek nowe laptopy gamingowe z procesorami AMD Ryzen 7 3750 H oraz Ryzen 5 3550 H (oba z czterema rdzeniami, ośmioma wątkami i współczynnikiem TDP wynoszącym 35 W). Notebooki z nowymi układami mają też oferować Acer, Dell, HP, Lenovo i Samsung. AMD spodziewa się, że w ciągu bieżącego roku będzie pojawiać się ich coraz więcej i zakłada 33-proc. wzrost liczby modeli w porównaniu z 2018 r.

Producent nie odpuszcza także rynku data center, choć ten jest dla niego jeszcze trudniejszy niż segment laptopów. Pierwszą wyraźną oznaką nowego myślenia AMD o centrum danych było wprowadzenie w 2017 r. układów EPYC przeznaczonych do serwerów. Dzięki procesorom wytwarzanym w technologii 14 nm producent zdołał zwiększyć udział rynkowy do 2 proc., startując w zasadzie od zera. Dwa procent z pewnością nie robi na nikim wrażenia, ale trzeba wziąć pod uwagę, że mówimy o branży wartej wiele miliardów dolarów. W działaniach wokół data center AMD podkreśla, że dostarczyło dwie kolejne generacje procesorów na czas, bez żadnych problemów i zawirowań (nawiązując do Intela i jego perturbacji z wykorzystaniem technologii 10 nm). Chce w ten sposób udowodnić producentom OEM i partnerom handlowym, że poważnie traktuje rynek serwerów. Liczy też na ich zaufanie w obliczu premiery nowego układu (o kodowej nazwie Rome), który pojawić się ma jeszcze w tym roku. To pierwszy procesor do serwerów w technologii 7 nm – z 64 rdzeniami, 128 wątkami i dwa razy większą wydajnością na gniazdo. AMD spodziewa się, że dzięki temu układowi zwiększy udziały rynkowe z 2 do 5 proc.

udział AMD w swojej całej sprzedaży. Randy Copeland, prezes Velocity, wspomina, że kilka lat temu – przed pojawieniem się procesorów Ryzen – był to zaledwie 1 proc.

– *Połączenie oferty bazującej na wartości i wydajności, większego zainteresowania mediów wspartego skutecznym marketingiem oraz dużej dostępności złożyło się w efekcie na wzrost sprzedaży* – uważa rozmówca CRN.

Przychody AMD w 2018 r. wzrosły o 23 proc., do 6,48 mld dol., głównie dzięki sprzedaży procesorów Ryzen i EPYC, a także układów graficznych dla centrum danych. Chociaż w 2019 r. firma spodziewa się spowolnienia, to Lisa Su liczy,

że produkty wykonane w technologii 7 nm, w tym układy EPYC drugiej generacji, przyspieszą wzrost sprzedaży w drugiej połowie roku, kiedy to mają trafić na rynek.

Według obserwatorów rynku procesorów ewentualny sukces 7-nanometrowych układów Ryzen trzeciej generacji będzie zależeć od tego, czy wyniki testu demonstrowanego przez AMD podczas targów CES 2019 zostaną potwierdzone przez podmioty niezależne. Ważne będą też rezultaty innych benchmarków.

– *Spodziewam się, że dostaniemy odpowiedź w drugiej połowie roku. Najważniejsze, że wyścig z Intellem się rozkręca* – podsumowuje Randy Copeland. ■

## Wydłuża się cykl wymiany PC

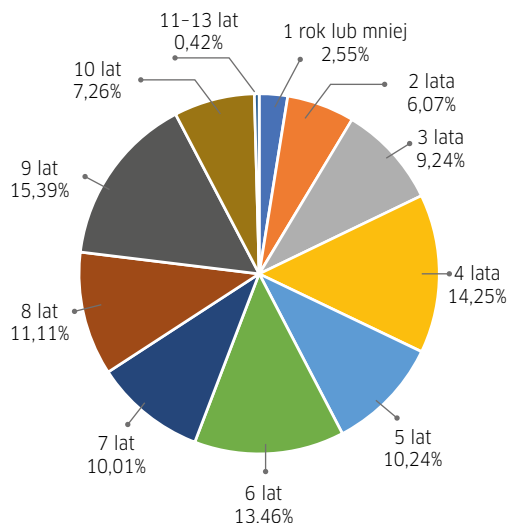


Przeciętny wiek użytkowania komputera wydłużył się w 2018 r. do sześciu lat – ustalił Avast. W 2017 r. wynosił pięć i pół roku.

Według analizy obejmującej 163 mln laptopów i desktopów na świecie – w domach i przedsiębiorstwach

– dominują maszyny mające co najmniej cztery lata, to jest wyprodukowane w 2014 r. lub wcześniej. Aż 15 proc. sprawdzanych komputerów będących nadal w użyciu ma osiem lat (tj. pochodzą z 2010 r.). W większości urzędzeń (62 proc.) wytworzonych przed 2015 r. system operacyjny zaktualizowano już do Windows 10, co ogranicza liczbę zainteresowanych wymianą starszego sprzętu na nowy z powodu zakończenia wsparcia dla Windows 7 na początku 2020 r.

## KOMPUTERY NA ŚWIECIE W PODZIALE NA WIEK MASZYN\*



\*Licząc do roku 2018 Źródło: Avast PC Trends Report 2019

## Flauta na rynku bezpieczeństwa IT



Wiele mówi się o trendzie dotyczącym rosnących nakładów firm na ochronę przed cyberzagrożeniami, ale w polskiej dystrybucji tego nie widać. Przychody ze sprzedaży produktów bezpieczeństwa IT dla przedsiębiorstw w 2018 r. były niemal takie same jak rok wcześniej. Wzrosły jedynie o 0,76 proc. – ustalił Context w oparciu o dane od dystrybutorów. Obejmują one sprzęt i oprogramowanie (on-premise i w chmurze), które zgrupowano w trzy kategorie rozwiązań: ochrona i odzyskiwanie danych, zabezpieczenia punktów końcowych oraz ochrona sieci.

Flauta na polskim rynku kontrastuje ze wzrostem na zachodzie Europy, gdzie dystrybutorzy zwiększyli obroty w segmencie bezpieczeństwa cyfrowego o 8,8 proc. Więcej zamawiali zarówno klienci korporacyjni, jak i MŚP. Najbardziejziej

wzrósł popyt na rozwiązania do ochrony i odzyskiwania danych (+51,3 proc.). Największy udział w rynku ma segment ochrony punktów końcowych (+12,6 proc.). W przypadku zabezpieczeń sieci wynik poprawił się o 2,1 proc., głównie dzięki oprogramowaniu. Sprzedaż urządzeń natomiast spadła. Zdaniem analityków można spodziewać się dalszego wzrostu popytu na rozwiązania bezpieczeństwa IT w dystrybucji, przede wszystkim z powodu RODO.

## Przychody ze sprzedaży produktów bezpieczeństwa IT w dystrybucji w 2018 r.

Kraj	Wzrost rok do roku
Wielka Brytania	19,92%
Czechy	13,81%
Włochy	10,37%
Hiszpania	8,90%
Niemcy	7,59%
<b>Polska</b>	<b>0,76%</b>
Francja	0,04%

Źródło: Context













## Polskie Big Data w powijakach

Niewiele ponad 20 proc. polskich przedsiębiorstw spotkało się z pojęciem Big Data. Z usług przetwarzania wielkich zbiorów danych korzysta 7,2 proc. firm mających dostęp do internetu – wynika z badania UKE. W tym połowa używa do tego celu własnej infrastruktury, a pozostali – chmurowej.

Co istotne, zdecydowana większość przedsiębiorstw, które sięgają po usługi Big Data – 86 proc. – dostrzega związane z nimi korzyści. Najczęściej wskazywana jest pogłębiona analiza rynku i produktów (36,3 proc.), obniżenie kosztów (35 proc.), wiarygodność danych (34,2 proc.) i precyzyjne planowanie strategii firmy (32,8 proc.).

Respondenci oceniają Big Data jako bardzo bezpieczną technologię. Niespełna 3 proc. korzystających z niej zauważa zagrożenia. Dotyczą one jednak nie przedsiębiorstwa, lecz kwestii makroekonomicznych (jak pogłębienie nierówności). Badanie objęło 400 firm różnej wielkości.

Źródło: Urząd Komunikacji Elektronicznej



## Polscy dystrybutorzy wyszli na plus

W 2018 r. wartość sprzedaży w polskiej dystrybucji IT wyniosła o 2,3 proc. więcej niż 2017 r. – ustalił Context. Po stagnacji w I poł. ub.r. wzrost nabral tempa w drugim półroczu, osiągając w III kw. ub.r. wartość 5,1 proc. rok do roku. W Europie obroty dystrybutorów w 2018 r. zwiększyły się jednak w trzykrotnie większej skali niż w Polsce – średnio o 6,7 proc. rok do roku, przyspieszając w końcu roku. Ostatni, IV kw. był o 9,1 proc. lepszy od III kw. Analitycy przewidują, że w bieżącym roku przychody w europejskiej dystrybucji też będą wyższe niż w 2018 r., ale wzrost będzie prawdopodobnie mniejszy niż w ub.r.

Konsolidacja rynku w 2019 r. będzie postępować, niewykluczone nawet, że przyspieszy, m.in. pod wpływem presji cenowej ze strony etailerów. Nowe możliwości stworzy przede wszystkim transformacja cyfrowa i czwarta rewolucja przemysłowa. Sukces mają odnieść te firmy z kanału sprzedaży, które będą w stanie zaspokoić rosnący popyt na produkty z zakresu cyberbezpieczeństwa, chmurę hybrydową i infrastrukturę hiperkonwergentną, jednocześnie rozwijając własne rozwiązania. Hamulcem rozwoju w 2019 r. mogą być jednak niekorzystne czynniki makroekonomiczne – mniejszy popyt w krajach UE i wpływ brexitu.

Źródło: Context

## Wzrost pomimo niepewności i braków kadrowych

Światowe wydatki na IT zwiększą się w 2019 r. o 3,2 proc., do 3,76 bln dol. – prognozuje Gartner. To tylko nieznaczny spadek dynamiki wobec 2018 r. (+3,9 proc.). Zdaniem analityków wojny handlowe, cła i gospodarcza niepewność – mimo powszechnych obaw – nie stłumią w znaczący sposób popytu na rozwiązania informatyczne, bo jest sporo obszarów, które będą generować wzrost. Wydatki z nasyconych segmentów, takich jak telefony komórkowe, komputery oraz lokalna infrastruktura centrum danych, będą przenoszone do usług w chmurze i rozwiązań z dziedziny Internetu rzeczy. Jak zwykle znaczący wpływ na wzrost nakładów ma mieć cyfryzacja przedsiębiorstw. Jednak najważniejszym zjawiskiem sprzyjającym większym inwestycjom jest rozwój chmury – uważają analitycy. Dlatego pójdą w górę zwłaszcza przychody

dostawców oprogramowania dla przedsiębiorstw (+8,5 proc.), szczególnie SaaS.

Hamulcem wzrostu rynku IT w br., poza czynnikami makroekonomicznymi, może być brak odpowiednich fachowców, co opóźni zwłaszcza wdrożenia nowych technologii takich jak IoT. Szczególnie w następujących obszarach: sztuczna inteligencja, uczenie maszynowe, API, projektowanie platform usług.

### Wydatki na IT na świecie w 2018 r. i prognoza na lata 2019-2020

Kategoria	Wydatki w 2018 r. (bln dol.)	Wzrost w 2018 r. (%)	Wydatki w 2019 r. (bln dol.)	Wzrost w 2019 r. (%)	Wydatki w 2020 r. (mlrd dol.)	Wzrost w 2020 r. (%)
Systemy centrów danych	0,202	11,3	0,210	4,2	0,202	-3,9
Oprogramowanie dla firm	0,397	9,3	0,431	8,5	0,466	8,2
Urządzenia	0,669	0,5	0,679	1,6	0,689	1,4
Usługi IT	0,983	5,6	1,030	4,7	1,079	4,8
Usługi telekomunikacyjne	1,399	1,9	1,417	1,3	1,439	1,5
<b>Razem</b>	<b>3,650</b>	<b>3,9</b>	<b>3,767</b>	<b>3,2</b>	<b>3,875</b>	<b>2,8</b>

Źródło: Gartner





# Notebooki biznesowe: *sprzęt to za mało*

Aby generować solidne marże na sprzedaży notebooków biznesowych, resellerzy powinni poszerzyć ofertę o usługi.

**KRZYSZTOF PASŁAWSKI**

**W**edług analityków popyt na komputery w segmencie biznesowym korzystnie oddziałuje na wyniki na całym rynku PC, a sprzedaż modeli dla konsumentów spada. Wprawdzie w IV kw. ub.r. według IDC w regionie EMEA dostawy notebooków biznesowych zmniejszyły się o 1,1 proc. rok do roku, ale w przypadku urządzeń dla klientów domowych dołek był prawie dziesięciokrotnie większy (-10,6 proc.). Według danych Spiceworks z raportu „State of IT” komputery znajdują się na pierwszej pozycji w budżetach IT europejskich przedsiębiorstw – w 2018 r. generowały 32 proc. wydatków, z czego

połowa przypadła na laptopy (18 proc.). Udział zakupów pecetów w mniejszych firmach (do 99 pracowników) jest jeszcze wyższy i sięga 44 proc.

W bieżącym roku czynnikiem zwiększającym sprzedaż powinna być wymiana urządzeń z Windows 7 i starszymi systemami na sprzęt z Windows 10, w związku ze zbliżającym się w styczniu 2020 r. końcem wsparcia dla „Siódemki”. Niektórzy spodziewają się związanego z tym szczytu zakupowego w II poł. br. Poprawiająca się sytuacja na rynku komponentów zapewne również przyczyni się do większych zakupów ze strony przedsiębiorstw. W ostatnich miesiącach niedobór procesorów

doprowadził do opóźnienia dostaw sprzętu do klientów końcowych. W kolejnych kwartałach wspomniane zaległości powinny być nadrabiane.

## **WIĘKSZA FIRMA, WIĘCEJ USŁUG**

Mimo dobrych prognoz sprzedaży laptopów w segmencie biznesowym dostawcy radzą resellerom, by nie ograniczali się do sprzedaży samego sprzętu. W miarę możliwości i posiadanych kompetencji warto powiązać sprzedaż z usługami, co z jednej strony pozwoli zwiększyć profity i generować stały dochód, a z drugiej – uniknąć rywalizacji na ceny z „pudełkową” sprzedażą.





**ZBIGNIEW ZWOLENIK**  
Product Manager, Action

*Resellerzy mogą rozbudować modele laptopów o podstawowej konfiguracji, dostosowując je do potrzeb klientów biznesowych, i tym sposobem zwiększyć marżę. Ich atutem jest specjalistyczna wiedza, której często brakuje pracownikom obsługi w sklepach wielkopowierzchniowych, jak również elastyczność i możliwość dokładnego dopasowania oferty do oczekiwań klienta końcowego. Trzeba jednak zwrócić uwagę, że najszybciej rośnie sprzedaż w e-tailu. Klienci biznesowi są coraz bardziej świadomi swoich potrzeb, a e-tailerzy dają możliwość dopasowania podzespołów w urządzeniach często za pomocą jednego kliknięcia.*

– Resellerzy powinni skoncentrować się przede wszystkim na większych organizacjach, które mają ponad 100 stanowisk. Im większa firma, tym większe są potrzeby w zakresie usług, wsparcia, serwisu i innych możliwości generowania wartości dodanej dla klienta. To pozwala zbudować szerszą ofertę i generować stały przychód. Sam sprzęt to za mało – radzi Sebastian Antkiewicz, Client Solutions Lead Poland w Dellu.

Reseller musi dysponować rzecz jasna odpowiednią wiedzą, aby spełnić oczekiwania dotyczące usług – chodzi zwłaszcza o kompetencje techniczne, jak również znajomość branży klienta. Jedno i drugie warto rozwijać, bo im większa wiedza, tym mniejsza konkurencja. Przede wszystkim trzeba pamiętać, że zgodnie z uniwersalną zasadą najpierw należy poznać oczekiwania klienta, by przygotować dla niego adekwatne do jego potrzeb rozwiązanie.

Przykładowe działania resellerów w obszarze usług związanych z laptopami biznesowymi to: zabezpieczanie i migracje danych, zarządzanie urządzeniami i generalnie opieka posprzedażna. Wartością dodaną może być również dostosowanie samego sprzętu do potrzeb użytkownika, poprzez indywidualne konfiguracje czy wymianę komponentów w poleasingowych modelach.

Dla klienta biznesowego coraz ważniejsza staje się kwestia bezpieczeństwa – zarówno odporności samego urządzenia, jak i ochrony danych. Wielu użytkowników zdaje już sobie sprawę z tego, że np. przestoje czy utrata danych generują duże koszty, narażają firmę na kary czy utratę dobrej reputacji. Warto więc próbować

przekonać przedsiębiorcę do zamówienia usługi zwiększającej bezpieczeństwo infrastruktury.

Wprawdzie większe przedsiębiorstwa czy jednostki publiczne mają swoje działy IT, świadczące wewnętrzne usługi, ale nie zawsze są one w stanie zaspokoić wszystkie potrzeby danej firmy. W rezultacie pojawia się przestrzeń do działania dla resellerów i integratorów. Dotyczy to zresztą także niektórych małych firm.

– Również w mniejszych przedsiębiorstwach, które nie mają swoich informatyków, jest możliwość zarabiania na usługach w postaci helpdesku – twierdzi Dariusz Modzelewski, prezes MCNET.

Jednak, jak przyznają resellerzy, SOHO i drobne biznesy mają niewielkie wymagania. Dotyczy to chociażby zabezpieczeń oraz konfiguracji urządzeń, a część drobnych przedsiębiorców w ogóle nie jest zainteresowana korzystaniem ze wsparcia posprzedażnego.

– Klientów biznesowych interesuje tylko sprzęt. Zarówno w mniejszych, jak i dużych firmach nie widać zapotrzebowania na zewnętrzne usługi. Drobni przedsiębiorcy nie są nimi zainteresowani, a większe firmy mają własne działy IT, które na bieżąco zajmują się takimi sprawami – mówi Mariusz Szczygieł, handlowiec w laptop.com.

Co istotne, jak sygnalizują dostawcy i resellerzy, klienci coraz lepiej znają się na sprzęcie. Wielu z nich widzi różnicę pomiędzy słabszymi i lepszymi produktami. Częściej niż jeszcze kilka lat temu użytkownicy biznesowi wiedzą, czego potrzebują. Dlatego rosną również wymagania wobec sprzedawców, co oznacza, że większa wiedza będzie dawała przewagę na rynku. >



CF-3012-RGB

**TORNADO**  
ILLUMINATES AND COOLS

**!!! Nowość !!!**

Obsługiwane są wszystkie  
+5V RGB płyty główne

X

16,8 milionów kolorów

X

Specjalne łopatki wentylatora  
zaprojektowane dla maksymalnego  
przepływu powietrza i  
równomiernego oświetlenia



Szukaj nas u dystrybutorów:

AB: [www.ab.pl](http://www.ab.pl)  
ABC DATA: [www.abcddata.com.pl](http://www.abcddata.com.pl)  
Action: [www.action.pl](http://www.action.pl)  
Komputronik: [www.komputronik.pl](http://www.komputronik.pl)  
email: [andreas@chieftec.eu](mailto:andreas@chieftec.eu)

[www.chieftec.eu](http://www.chieftec.eu)

- > Nierzadko nawet mniejsze firmy świadomie decydują się na modele biznesowe z systemem operacyjnym w wersji Pro, który umożliwi zarządzanie. Ale to nie jest reguła. Wciąż, jak słyszeliśmy, część drobnych przedsiębiorców kupuje sprzęt w retailu, dość często sięgając po modele konsumenckie.

Nie tylko w sektorze komercyjnym występuje popyt na laptopy biznesowe, co jest związane z rosnącym znaczeniem pracy zdalnej. Ta ostatnia zresztą wymaga odpowiedniego nadzoru i ochrony, czym mogą zająć się resellerzy. Nawet w zamówieniach publicznych laptopy zaczynają przeważać nad desktopami.

– W większości są to zamówienia ze szkół i urzędów. W zeszłym roku 70–80 proc. notebooków biznesowych, które sprzedaliśmy, trafiło do jednostek publicznych. Udział ten waha się w zależności od liczby urzędzeń w konkretnych zamówieniach, a te idą czasem w setki sztuk – mówi Dariusz Modzelewski.

Przy czym retailerzy jego zdaniem nie stanowią znaczącej konkurencji dla re-



**SEBASTIAN ANTKIEWICZ**  
Client Solutions Lead Poland, Dell

*W ubiegłym roku w największej skali zwiększała się sprzedaż średnim i dużym firmom i ten trend powinien utrzymać się w 2019 r. Jednym z czynników wzrostu w ostatnim czasie była migracja z Windows 7 do Windows 10, natomiast w tym roku ten element będzie miał coraz mniejsze znaczenie. W mojej ocenie tylko około 10 proc. przedsiębiorstw nie rozpocznie jeszcze projektów migracji z Windows 7 do Windows 10. Wydaje się, że doświadczenie związane z końcem wsparcia dla Windows XP w 2014 r. nauczyło firmy, jak radzić sobie z takim problemem, i obecnie wiele z nich nie czeka z wymianą do ostatniej chwili.*

sellerów, bo wybór laptopów biznesowych u dużych detalistów jest niewielki – koncentrują się oni na ofercie konsumenckiej. Co istotne, sprzedaż notebooków – zwłaszcza większym firmom – wiąże się często z zamówieniami peryferii i akcesoriów. Zazwyczaj zamawianym dodatkiem jest duży biurkowy monitor.

### WIĘCEJ PRZENOŚNYCH

Według badania Lenovo „Sprzęt IT w małych i średnich przedsiębiorstwach

w Polsce” najważniejsze kryteria wyboru komputerów stosowane przez klientów biznesowych są związane z mobilnością – jest to długi czas pracy na baterii (78 proc.) oraz waga (68 proc.). Do kluczowych cech zaliczono również niezawodność (61 proc.). Większe znaczenie w porównaniu z poprzednimi latami ma jakość serwisu (23 proc. wskazań), co pokazuje, że użytkownicy większą wagę przywiązują do odpowiedniego wsparcia technicznego i szeroko pojmowanego bezpieczeństwa użytkowania sprzętu.

Jeśli chodzi o parametry najczęściej zamawianych laptopów, to klienci biznesowi preferują urządzenia 13- albo 14-calowe, choć najmniejsze przedsiębiorstwa wolą częściej laptopy większych rozmiarów: 15- lub 17-calowe. Rośnie przy tym udział urządzeń z SSD (najczęściej zamawiane są modele z nośnikiem 256 GB), czemu siłą rzeczy towarzyszy spadek zainteresowania sprzętem z HDD. Klienci poszukują sprzętu o coraz większej pojemności.

– W wielu przypadkach użytkownikom nie wystarcza już standardowy nośnik SSD o pojemności 256 GB. Oczekującej wielokrotności – 512 GB i 1 TB. W tym trendzie upatrujemy najważniejszego czynnika wzrostu sprzedaży w 2019 r. – mówi Zbigniew Zwolenik, Product Manager w Actionie.

Rosną także potrzeby klientów dotyczące pamięci RAM. Użytkownicy coraz częściej preferują modele z pamięcią 16 GB. Zwykle pytają o urządzenia z procesorami Intel Core i5. Wersje z i3 nie mają większego wzięcia. Zewnętrzne karty graficzne są wymagane tylko w mobilnych stacjach roboczych. ■

## Zdaniem resellera

### □ Dariusz Modzelewski, prezes MCNET

Również w małych i średnich firmach, w których pracuje do 100 osób, istnieje możliwość zarabiania na usługach związanych z laptopami biznesowymi, choć nie jest to reguła. Czasem wyższe marże uzyskujemy ze sprzedaży samych urządzeń, czasem z usług. Różnie z tym bywa w różnych okresach roku, zależnie od kwartału i konkretnego klienta. Mniejsze przedsiębiorstwa zwykle nie mają swoich informatyków i dlatego zwracają się do nas w sprawie świadczenia stałych usług wsparcia. Zajmujemy się więc zabezpieczeniami czy aktualizacjami oprogramowania. Część klientów nawet nieskomplikowane operacje woli powierzyć nam, zamiast „bawić się” samemu z urządzeniami. Wolą poświęcić ten czas na zajmowanie się swoim biznesem.

### □ Bogusław Skrzydeł, właściciel Resetu

Z tego, co mi wiadomo, to klienci biznesowi często kupują nowy sprzęt u dużych detalistów. W mojej firmie udział w sprzedaży nowych laptopów biznesowych spada, a rośnie modeli poleasingowych. W ub.r. stanowiły one już ponad połowę komputerów przenośnych z linii biznesowych, jakie sprzedawała nasza firma. Wydaje mi się, że dla mniejszych resellerów optymalnym modelem działania w segmencie laptopów dla biznesu jest właśnie oferta urządzeń poleasingowych. Odnawiamy takie urządzenia, instalując nowe podzespoły, a zatem dodajemy własne usługi do sprzedaży sprzętu. Dzięki temu osiągamy przyzwoite marże. Zainteresowanie klientów biznesowych wsparciem posprzedażnym jest natomiast niewielkie, bo firmy mają swoich własnych informatyków. Inna sprawa, że Windows 10 jest bardziej stabilnym systemem niż poprzednie, stąd być może przedsiębiorcy mają mniejszą potrzebę szukania pomocy na zewnątrz. Co do przedziału cenowego to najczęściej kupowane są laptopy biznesowe za 2,5–3,5 tys. zł netto.

# Seagate rozszerza ofertę dysków SSD

Podczas niedawnych targów CES Seagate zaprezentował kilka nowych dysków SSD. Są przeznaczone m.in. dla graczy oraz do instalacji w serwerach NAS.

**K**alifornijski producent, jako pierwszy na świecie, wprowadził do oferty 2,5-calowy dysk z pamięcią flash, którego elektroniczna konstrukcja została przystosowana do pracy w serwerach NAS. Urządzenie **IronWolf110** z interfejsem SATA 6 Gb/s dostępne jest w pięciu pojemnościach – od 240 GB do 3,84 TB. Ciągły odczyt danych z nowych dysków IronWolf odbywa się z maksymalną prędkością 560 MB/s, natomiast zapis – 535 MB/s (345 MB/s w modelu o pojemności 240 GB).

O wyjątkowej trwałości dysków IronWolf110, dzięki której mogą działać w serwerach NAS, świadczy parametr TBW (Total Bytes Written). Dla najmniejszego modelu wynosi on 435 TB, a dla największego – 7 PB. Oznacza to, że każdą komórkę dysku można nadpisać ponad 1,8 tys. razy. Wbudowany w kontroler nośnika, opatentowany przez Seagate algorytm DuraWrite dba o równomierny zapis we wszystkich komórkach dysku, przez co zapewnia wieloletnią trwałość.

Dyski IronWolf 110 zostały zaprojektowane do działania w trybie 24/7 i producent gwarantuje, że nie będą ulegały

przegrzaniu nawet podczas długotrwałego obciążenia. Ich niezawodność zapewniona jest m.in. dzięki układom pamięci wyprodukowanym przez Toshiba Memory Corporation. Urządzenia te świetnie nadają się chociażby dla osób odpowiedzialnych za tworzenie skomplikowanych projektów graficznych lub edycję wideo, które ze względów bezpieczeństwa chcą przechowywać swoje pliki bezpośrednio na serwerze NAS.

Dyski IronWolf 110 są wyposażone w specjalną funkcję PLDP (Power Loss Data Protection), która gwarantuje bezpieczeństwo danych w przypadku nagłego odcięcia zasilania. Dostarczane są wraz z oprogramowaniem IronWolf Health Management, zapewniającym łatwe monitorowanie stanu urządzenia. Nośniki są objęte świadczoną przez Seagate 2-letnią usługą odzyskiwania danych Rescue w przypadku awarii. Starania producenta o zapewnienie jak największej trwałości danych zostały już

docenione przez liderów rynku serwerów NAS (m.in. QNAP i Synology), którzy wprowadzili je na listę rekomendowanych nośników.

## SSD DLA GRACZY

Seagate tradycyjnie nie zapomina o graczach. Producent zaprezentował przeznaczone specjalnie dla nich dyski flash PCIe NVMe z interfejsem M.2 2280, które swoją efektywnością niemal dziesięciokrotnie przewyższają zwykłe dyski SSD SATA.

Urządzenia z rodziny **FireCuda 510** dostępne są w dwóch pojemnościach – 1 oraz 2 TB. Zapewniają wydajność, która zadowoli każdego fana gamingu. Maksymalny ciągły transfer danych przy odczycie odbywa się z prędkością 3,45 GB/s, a przy zapisie wynosi 3,2 GB/s.

Parametr TBW wynosi odpowiednio 1,3 oraz 2,6 PB, co oznacza, że każdą komórkę dysku można ponownie nadpisać 1,3 tys. razy, z zachowaniem gwarancji trwałości danych.

Dla nieco mniej wymagających użytkowników Seagate przygotował dyski **BarraCuda 510**. Urządzenia te oferowane są w dwóch pojemnościach – 256 i 512 GB. Zapewniają odczyt danych z prędkością do 3,4 GB/s, natomiast szybkość zapisu wynosi do 2,1 GB/s. W ich przypadku parametr TBW sięga odpowiednio 160 i 320 TB (gwarantowana trwałość przy zapisie każdej komórki to 625 razy).

Dyskami FireCuda 510 i BarraCuda 510 można zarządzać z wykorzystaniem aplikacji Seagate SeaTools SSD GUI.

Wszystkie nowe urządzenia objęte są 5-letnią ograniczoną gwarancją. W dystrybucji pojawią się na wiosnę.



## Nowe dyski Seagate

Model	IronWolf 110	BarraCuda 510	FireCuda 510
Forma	SSD 2,5"	M.2 2280 jednostronny	M.2 2280 dwustronny
Interfejs	SATA 6 Gb/s	PCIe Gen3x4 NVMe	PCIe Gen3x4 NVMe
Pojemność	240 / 480 / 960 GB 1,92 / 3,84 TB	256 / 512 GB	1 / 2 TB
Maks. ciągły transfer - odczyt	560 MB/s	3,4 GB/s	3,45 GB/s
Maks. ciągły transfer - zapis	535 MB/s*	2,1 GB/s	3,2 GB/s
Odczyt losowy (tys. IOPS)	55 / 75 / 90 / 90 / 85	180 / 340	620 / 485
Zapis losowy (tys. IOPS)	30 / 50 / 55 / 50 / 45	255 / 500	590 / 600
Trwałość (TBW)**	435 / 875 TB 1,75 / 3,5 / 7 PB	160 / 320 TB	1,3 / 2,6 PB
Gwarancja	5 lat	5 lat	5 lat

\* 345 MB/s w modelu 240 GB

\*\* TBW (Total Bytes Written) - maksymalna gwarantowana ilość zapisanych danych na dysku

Artykuł powstał we współpracy z firmami:







Fot. AdobeStock

# IT w HoReCa: Wi-Fi ważniejsze niż czysta pościel

Właściciele hoteli i placówek gastronomicznych to specyficzna grupa klientów. Choć sukces ich działalności w dużej mierze zależy od rozwiązań IT, wcale nie palą się do inwestowania w nowe technologie.

**KRZYSZTOF JAKUBIK**

**P**roducentów rozwiązań IT dla branży HoReCa oraz obsługujących ją integratorów są zgodni: dominuje w niej taki typ użytkownika, który chce za niewielkie pieniądze kupić rozwiązanie, wdrożyć je, przeszkolić pracowników i zapomnieć o jakichkolwiek problemach. Najlepiej, gdyby infrastruktura była jak najmniej skomplikowana, co minimalizowałoby ryzyko awarii i przestoju. Niby takich klientów nie brakuje także w innych branżach, ale w opisywanym przypadku niskie koszty i bezproblemowa obsługa to absolutna podstawa. Naturalną odpowiedzią na te potrzeby wydaje się chmura, chociaż „wyniesienie” wszystkiego do obcego centrum danych ma jedną wadę – przerwana łączność z internetem uniemożliwia obsługę klienta (np. wymeldowanie z hotelu i rozliczenie rachunku), któremu z reguły się spieszy.

Oferując tego typu systemy, zawsze trzeba opracować kilka planów awaryjnych, wdrożyć je oraz przeszkolić pracowników użytkownika, aby w przypadku koniecz-

ności skorzystania z nich nie poruszali się jak dziecko we mgle. Przede wszystkim należy pamiętać, aby zabezpieczyć się przed utratą dostępu do internetu. Dlatego router dostępowy powinien być wyposażony w modem GSM (lub możliwość jego podłączenia), który w razie awarii głównego łącza natychmiast uruchomi zapasowe. Oczywiście będzie ono znacznie mniej wydajne, ale umożliwi prowadzenie podstawowych działań operacyjnych.

Placówki HoReCa w trosce o dobrą reputację muszą nieustannie dbać o własny wizerunek. Kompromitacją w hotelu jest chociażby windowsowy niebieski ekran śmierci na monitorze należącym do systemu Digital Signage. Zanim ustali się przyczynę awarii serwera treści, personel powinien móc szybko przełączyć obraz na „tymczasowy” (np. logo hotelu), wgrany do monitora lub znajdujący się na podłączonej do niego pamięci USB.

W małych i średnich hotelach często instalowane są wielofunkcyjne serwery NAS, pełniące rolę centralnego repozyto-

rium danych i kopii zapasowych ze stacji roboczych oraz zapewniające dodatkowe usługi (serwer poczty elektronicznej, rejestrator obrazu z kamery monitoringu itp.). Także w ich przypadku należy zadbać o to, aby w przypadku awarii możliwe było kontynuowanie pracy. Dobrym rozwiązaniem, sugerowanym przez niektórych producentów NAS-ów, jest instalacja i połączenie w klastery zapasowego, prostego modelu serwera, na który wykonywana jest replikacja najważniejszych danych i na którym odtworzone są ustawienia systemu operacyjnego. Oczywiście dane także można replikować do chmury, przy czym trzeba pamiętać o wymogach RODO.

W myśl tego rozporządzenia każdy hotel przetwarza dane osobowe gości, więc tej dziedziny nie należy traktować po macoszemu. Dbać trzeba o bezpieczeństwo lokalnej infrastruktury (warto stworzyć dwie galwanicznie oddzielone od siebie sieci – jedną dla personelu, a drugą zapewniającą internet klientom), jak również upewnić się, że usługi chmurowe, z których korzysta

placówka, także spełniają wymogi nakreślone w RODO. Chodzi przede wszystkim o zapewnienie, że centrum danych, do którego trafią informacje o hotelowych gościach, znajduje się w jednym z krajów członkowskich Unii Europejskiej.

## SYSTEMY REZERWACYJNE

Sercem, bez którego nie może funkcjonować żaden hotel, jest system rezerwacyjny oraz oprogramowanie do zarządzania placówką (Property Management System). Dostępność tego typu narzędzi jest bardzo wysoka. Pakiety różnią się przede wszystkim funkcjonalnością, ale też formą przechowywania danych (lokalnie lub w chmurze) i częstotliwością udostępniania aktualizacji. Te z reguły dotyczą zmian prawnych, najczęściej księgowych, ale w ubiegłym roku miała miejsca masowa aktualizacja aplikacji do wersji zgodnych z RODO. Z tego też powodu warto głównie skupiać się na oprogramowaniu autorstwa polskich firm – one najlepiej znają lokalne realia rynkowe. Zapewniają też polski interfejs aplikacji, co stanowi duży ułkon w stronę pracowników placówki, którzy nie znają języków obcych. Same aktualizacje dostępne są tylko dla klientów, którzy wykupili usługę wsparcia (popularne są dwa modele jej rozliczania – roczny w hotelach i miesięczny w gastronomii).

Oprogramowanie do obsługi hotelu z reguły ma konstrukcję modułową (rezerwacje, system meldunkowy, rozliczenia, zarządzanie zasobami i obsługą pokoi, interaktywna telewizja, restauracja). Dzięki temu da się je dostosować do potrzeb danego klienta, a jednocześnie zapewnić możliwość rozbudowy w przyszłości. Wiele aplikacji umożliwia też zdalne zarządzanie automatyką budynkową: zamkami, ogrzewaniem i klimatyzacją, monitoringiem wizyjnym itp.

Ważną kwestią jest zapewnienie możliwości synchronizacji oprogramowania do zarządzania przepływem gości z chmurowymi serwisami rezerwacyjnymi. Internet jest dziś głównym kanałem, przez który dokonuje się rezerwacji, więc zignorowanie tej platformy sprzedaży może bardzo negatywnie odbić się na wynikach finansowych placówki. Niestety, nie wszystkie dostępne na rynku aplikacje dobrze sobie



**TOMASZ KRUSZYŃSKI**  
Country Manager, Aten

*Partnerzy, dobierając rozwiązania IT dla klientów z branży HoReCa, powinni przede wszystkim zwracać uwagę na jakość urządzeń, możliwość wydłużania gwarancji dla danych produktów, intuicyjność obsługi i spójność systemu, tzn. możliwość zbudowania całej instalacji przy pomocy urządzeń jednego producenta. Dobrym przykładem standardu wykorzystywanego przez firmy jest HDBaseT. Nie jest on bezpośrednio związany z IT, ale użycie urządzeń wykorzystujących go może często bardzo ułatwić lub wręcz umożliwić tworzenie określonej struktury IT.*

z tym radzą, dlatego zawsze przed podjęciem decyzji należy zażądać dostępu do testowych wersji demonstracyjnych i kompleksowo sprawdzić, czy gwarantują one bezproblemową współpracę z serwisami rezerwacyjnymi.

## Niskie koszty i bezproblemowa obsługa to absolutna podstawa.

Warunki kooperacji partnerskiej powinny być też skrupulatnie przedyskutowane z jeszcze jednego powodu. Część polskich twórców oprogramowania hotelowego obsługuje klientów bezpośrednio, więc automatycznie staje się konkurencją integratorów. Konieczne jest zatem wyeliminowanie ewentualnego konfliktu interesów.

## HOTEL BEZ WI-FI NIE ISTNIEJE

Ze wszystkich ankiet prowadzonych wśród gości hotelowych wynika, że dla znakomitej większości osób darmowe i szybkie Wi-Fi jest ważniejsze niż śniadanie czy czysta pościel. Dostępność, ale też jakość bezprzewodowego połączenia z internetem stanowią główne składowe elementy oceny w portalach turystycznych i rezerwacyjnych. A klientów do frustracji potrafi doprowadzić cały szereg kłopotów związanych z sygnałem sieci bezprzewodowej, kiedy jest zbyt słaby czy wrażliwy na zakłócenia z sąsiednich punktów dostępowych.

Przyczyny wspomnianych problemów z reguły są dwie. Do hotelowej sieci często, z powodu oszczędności, wybierany jest sprzęt przeznaczony do użytku domowe-

go. Nie jest on w stanie zapewnić odpowiedniej wydajności, gdy spróbuje się do niego podłączyć kilkudziesięciu gości, nie mówiąc już o braku uwierzytelniania użytkowników, a co za tym idzie zagwarantowania bezpieczeństwa informacji. Drugą przyczyną okazuje się zbyt mała liczba punktów dostępowych (często tylko jeden na całe piętro) i brak komunikacji między nimi, która umożliwiłaby m.in. udostępnienie tylko jednego identyfikatora sieci w całym obiekcie.

Nie stanowi to wielkiego problemu, gdy mamy do czynienia z małą powierzchnią, a punkt dostępowy jest zlokalizowany w centralnej części otoczonej kilkoma, równie niewielkimi pokojami. Natomiast w sytuacji, gdy korytarz jest długi, korzystanie z tylko jednego punktu dostępowego jest nieakceptowalne. Goście obecnie najczęściej korzystają z Wi-Fi nie za pomocą laptopów, ale smartfonów i tabletów, których antena ma znacznie mniejszą moc i jest bardziej wrażliwa na zakłócenia, więc jakość połączenia bywa wyraźnie gorsza.

W hotelach dysponujących pokojami o dużej powierzchni już od dłuższego czasu w każdym z nich instalowany jest oddzielny punkt dostępowy o niewielkiej mocy. Ich producenci mają w ofercie rozwiązania specjalnie dla hoteli, dzięki czemu nie ma ryzyka, że sprzęt zostanie ukradziony przez nieuczciwego gościa albo nudzący się w pokoju „haker” będzie próbował zmienić jego ustawienia. W sprzedaży są urządzenia, które można zainstalować w puszcze podtynkowej zamiast gniazdka elektrycznego lub umieścić w module zamka zbliżeniowego znajdującego się na drzwiach. Natomiast system centralnego zarządzania automatycznie informuje administratora, gdy >

- > ktoś próbuje ingerować w ustawienia takiego urządzenia lub gdy zostanie ono odłączone od prądu.

Oczywiście to do właściciela hotelu należy decyzja, czy nabyć kilka tanich punktów dostępowych o niewielkim zasięgu, czy kupić jeden droższy o bardzo dużej mocy, który swoim zasięgiem obejmie kilka pokoi. Ta druga opcja wciąż może stanowić dobre rozwiązanie w przypadku hoteli, które nie dysponują rozbudowanym zespołem IT (zarządzanie punktami dostępowymi, serwisowanie itp.), oraz gdy wymagania hotelowych gości nie są wygórowane, a placówka ma inne ważne atuty (jak lokalizacja, cena usług itp.). Zwłaszcza że wciąż wiele starszych hoteli nie ma pełnej infrastruktury okablowania strukturalnego. Dla nich rozwiązanie stanowi możliwość przesyłania pakietów internetowych poprzez obecną w większości takich placówek infrastrukturę okablowania telefonicznego.

## CYFROWY MARKETING

W hotelach ważna jest komunikacja z gościem. Interakcje z personelem należą jednak do rzadkości, dlatego stosuje się szereg innych narzędzi, przy pomocy których można przekazać ważne lub będące w interesie działu marketingu informacje. Maleje dziś co prawda stopień wykorzystania systemów telewizji hotelowej (podobnie zresztą jak oglądalność klasycznej telewizji), ponieważ goście przyjeżdżają z własnymi „treściami” lub korzystają z serwisów typu Netflix. Dlatego zarządy hoteli starają się przyciągnąć widza dodatkowymi usługami, których interfejs przeplatany jest komunikatami marketingowymi – głównie jest to promocja oferowanych przez placówkę usług. Mogą być więc zainteresowane systemami telewizji interaktywnej (telewizory Smart TV lub dołączone do zwykłych odbiorników urządzenia Set Top Box), przy pomocy których – obok tradycyjnej transmisji sygnału stacji telewizyjnych – przekazują wiele dodatkowych informacji (plansze lub filmy reklamujące usługi świadczone przez hotel bądź jego partnerów, tablica odlotów z pobliskiego lotniska itp.).

Hotele często są również zainteresowane rozwiązaniami Digital Signage.

## >>> Trzy pytania do...



**Piotra Zawislaka,**  
wiceprezesa zarządu ESC,  
integratora specjalizującego się w branży HoReCa

### Jak w ostatnich czasach zmieniają się profile klientów w branży HoReCa i jaki ma to wpływ na współpracę integratorów z nimi?

Dość szybko przyrasta liczba nowych małych hoteli oraz osób, które dysponują kilkoma lub kilkunastoma apartamentami do krótkoterminowego wynajęcia w modelu bed and breakfast. Ci ostatni to ciekawy rodzaj klienta, bo w kwestiach związanych z rezerwacjami i obsługą wynajmujących mają podobne wymagania jak hotele. Zarządcy mniejszych placówek i apartamentów z reguły są osobami mobilnymi, więc oczekują możliwości dostępu do wszystkich informacji operacyjnych o ich biznesie z laptopów, smartfonów lub tableatów. Nie mają też własnych działów sprzedaży, więc bazują na usługach świadczonych przez serwisy rezerwacyjne, konieczne jest zatem zintegrowanie dwóch lub więcej systemów, co nie należy do prostych zadań.

### Dlaczego?

Nie każda firma programistyczna, która tworzy oprogramowanie dla hoteli, jest w stanie dogadać się z dużymi dostawcami usług rezerwacyjnych. A największy problem pojawia się, gdy, dajmy na to, właściciel hotelu udostępni te same pokoje w swojej placówce dwóm lub większej liczbie systemów rezerwacyjnych. Wówczas istnieje prawdopodobieństwo, że ten sam pokój zostanie zarezerwowany dwa razy w tym samym terminie. Rozwiązaniem byłby centralny komputer, w którym następowaliby od razu blokada danego pokoju. Nie ma

z tym problemu, gdy taki komputer jest w siedzibie placówki lub w chmurze. Ale gdy – jak wspomniałem wcześniej – właściciel ma oprogramowanie hotelowe na swoim laptopie zawsze ze sobą, ponosi takie ryzyko. Dlatego raczej wszyscy będą skłaniali się do przenoszenia oprogramowania zarządzającego do chmury. Kolejnym problemem w większości firm typu software house jest brak kreatywnych zespołów interdyscyplinarnych, łączących warstwę oprogramowania i sprzętu peryferyjnego, takiego jak zamki czy urządzenia sterujące w obiekcie, gdyż utrzymanie takich projektów jest bardzo kosztowne. Tu właśnie pojawia się miejsce dla integratorów, którzy potrafią dostarczyć kompletne, szyte na miarę rozwiązania.

### Czy w branży gastronomicznej są podobne kłopoty?

U tych klientów już kilka lat temu zmieniło się podejście do sposobu zarządzania procesami biznesowymi. W placówkach gastronomicznych dominują teraz rozwiązania chmurowe, a w samym lokalu instalowane są tylko terminale. Ich właściciele często też zastanawiają się, jak uatrakcyjnić pobyt gościa. Pojawiają się więc tablety z systemem Android, na których zainstalowana jest aplikacja z interaktywnym menu, z którego klient może wybierać interesujące go potrawy. Oprogramowanie takie daje klientowi duży komfort, chociażby ze względu na wielożyczność komunikacji, a także rozwiązuje problemy kadrowe.

Wykorzystują je do wyświetlania informacji i reklam (przeważnie tych samych co w systemie telewizji hotelowej), ale także instalują w konferencyjnych częściach placówek. Jeśli są wyposażone w ekran dotykowy, mogą służyć jako interaktywna informacja dla uczestników konferencji o przebiegu spotkań, drodze do właściwej sali, restauracji w trakcie przerwy na lunch lub przekazywania informacji o procedurach ewakuacyjnych w razie alarmu.

Zarówno w przypadku telewizji hotelowej, jak i systemów Digital Signage istnieje duże pole do popisu dla integratorów. Mogą oni zarobić nie tylko na dostawie i wdrożeniu sprzętu oraz oprogramowania, ale również na ich serwisie, szkoleniach dla personelu a także ewentualnym nadzorowaniu pracy tych rozwiązań i na przykład wgrywaniu do nich treści dostarczanych przez dział marketingu placówki. ■



# ATEN Control System: kontrola bez komplikacji

Nadzór nad urządzeniami używanymi podczas konferencji i zarządzanie nimi może być pracochłonne i często wymaga dużego nakładu czasu. Niemniej istnieją rozwiązania, które pozwalają znacznie uprzyjemnić oraz ułatwić ten proces.

Hotele i większe restauracje, poza przychodami ze standardowych usług, coraz częściej czerpią dodatkowe profity z organizowania różnego rodzaju konferencji oraz szkoleń. W rezultacie branża HoReCa staje się jednym z ważniejszych odbiorców nowoczesnych ekranów, wysokiej klasy produktów audio i projektorów multimedialnych. Nie zmienia to faktu, że obsługa sprzętu, a szczególnie zadania związane z płynnym połączeniem dźwięków, obrazów, a także oświetlenia wymagają w takich obiektach specjalistycznej wiedzy pracowników działów IT. Specjaliści z firmy ATEN wyliczają, że samo podłączenie i uporządkowanie dostępnego sprzętu pochłania do kilkudziesięciu minut. Jednakże można zrobić to zdecydowanie szybciej i łatwiej, wdrażając rozwiązania przeznaczone do kontrolowania urządzeń pochodzących od różnych producentów.

– *Bardzo duże możliwości w tym zakresie oferuje ATEN Control System. Nasz produkt znajduje zastosowanie w salach i centrach konferencyjnych, a także innych pomieszczeniach wymagających współpracy różnych urządzeń audio-wideo. Jego największymi walorami są wysoka funkcjonalność, skuteczność oraz wydajność* – wylicza Tomasz Kruszyński, Country Manager ATEN Poland.

Podkreśla przy tym, że zastosowanie ATEN Control System zapewnia unik-



nięcie żmudnych procesów związanych z konfiguracją oraz integracją sprzętu, a także umożliwia zdalne włączanie i wyłączenie urządzeń oraz aktualizację profili wyświetlania. Co istotne, organizatorzy imprez, którzy korzystają z rozwiązania tajwańskiej firmy, nie potrzebują kilku pilotów do obsługi ekranów i projektorów, ponieważ wszystkie operacje są wykonywane za pomocą tabletu bądź smartfona.

System składa się z trzech elementów: kontrolera VK2100, konfiguratora VK6000 oraz aplikacji do sterowania. VK2100 zapewnia łączność ze wszystkimi urządzeniami działającymi w sali konferencyjnej. Jego zaletą jest obsługa różnych interfejsów połączeniowych: portów szeregowych, Ethernetu, podczerwień, przekaźników, a złącze USB umożliwia kopiowanie profilu do kontrolera. Warto zaznaczyć, że biblioteka ATEN zawiera

ponad 10 tys. sterowników i nieustannie rośnie. Producent zaprogramował też specjalne akcje, pozwalające automatycznie uruchamiać zaawansowane operacje. To zapewnia płynną i inteligentną współpracę pomiędzy połączonymi urządzeniami.

Oprogramowanie VK6000 (VK7000) umożliwia łatwe konfigurowanie systemu sterującego. Proces jest bardzo prosty – sprowadza się do wykonania czterech czynności i nie wymaga wiedzy programistycznej. Z kolei aplikacja ATEN Control System, kompatybilna z systemami operacyjnymi iOS, Android oraz Windows, zapewnia swobodne sterowanie sprzętem z każdego miejsca za pomocą dowolnego terminala. Administrator kontroluje jedno bądź nawet kilka pomieszczeń za pomocą profili zaimportowanych do urządzeń VK2100. Może szybko sprawdzić, w jaki sposób każdy z pokoi jest obsługiwany, monitorować stan sprzętu w celu konserwacji i pomocy technicznej. Takie rozwiązanie upraszcza zarządzanie i zwiększa jego efektywność, niezależnie od zakresu instalacji.

Nie bez znaczenia jest fakt, że ATEN Control System oferuje usługi dodatkowe, w tym m.in. pobieranie sterowników, generowanie baz danych, aktualizację aplikacji, a także możliwość personalizacji interfejsu użytkownika.

– *Nasze narzędzie to bardzo dobre rozwiązanie dla integratorów działających w segmencie imprez zorganizowanych i telekonferencji, ponieważ ułatwia im tworzenie łatwych do kontrolowania środowisk przy niewielkim nakładzie pracy* – podsumowuje Tomasz Kruszyński.

#### Więcej informacji:

ATEN, tel. 514 120 220, office@pl.aten.com, www.atenpoland.com

ATEN działa na rynku od 40 lat i specjalizuje się w opracowywaniu systemów łączności oraz technik dostępu i współużytkowania zasobów. Działaniom firmy przyświeca motto „Po prostu lepsze połączenia”. Rozwiązania ATEN łączą użytkowników w każdym miejscu i o dowolnym czasie, zapewniając komunikację i możliwość udostępniania informacji. Produkty firmy są dostępne w Polsce od 1997 r. Polskie biuro ATEN, wraz nowoczesnym showrooomem, zostało otwarte w kwietniu 2018 r. w Warszawie.



Fot. AdobeStock

# Jak stanowić (złe) prawo podatkowe

Tym razem zajmę się dwoma z wielu ubiegłorocznych zmian prawnych, które pokazują, jak nie należy stanowić prawa podatkowego.

**PAWEŁ SATKIEWICZ**

Zacznijmy od kwestii opodatkowania wkładu pieniężnego do spółki. Taki wkład może wnieść wspólnik, wpłacając określoną kwotę, ewentualnie w postaci nieruchomości, udziałów i in. Jednak tym razem zajmę się tylko wkładami pieniężnymi. I zmianą, jaką uchwalił polski parlament w ustawie o podatku dochodowym od osób prawnych. Rzadko to robię, bo to straszna nuda, ale tym razem pozwolę sobie zacytować przepis przed zmianą i po zmianie (art. 12). A więc wcześniej brzmiał tak: „(...) są w szczególności: wartość wkładu określona w statucie lub umowie spółki, a w razie ich braku wartość wkładu określona w innym dokumencie o podobnym charakterze – **w przypadku wniesienia do spółki albo do spółdzielni wkładu niepieniężnego w innej postaci niż przedsiębiorstwo lub jego zorganizowana część**; jeżeli jednak wartość ta jest niższa od wartości rynkowej tego wkładu albo wartość wkładu nie została określona

w statucie, umowie albo innym dokumencie o podobnym charakterze, przychodem jest wartość rynkowa takiego wkładu określona na dzień przeniesienia własności przedmiotu wkładu niepieniężnego (...)”.

Po zmianach zniknął pogrubiony fragment przepisów, co dla podatników CIT oznacza niepewność, bo nasuwa się pytanie: co autor zmiany miał na myśli? Do końca 2017 r. uznawano, że w świetle powyższego przepisu „wkłady pieniężne oraz aporty przedsiębiorstwa lub jego zorganizowanej części” nie stanowią przychodów dla podatników CIT. Tymczasem teraz można wysnuć wniosek, że od 2018 r. przychodami podatników CIT są wszelkie (!) wkłady – pieniężne i niepieniężne – wnoszone do spółek. Zatem również wkłady pieniężne, które do tej pory nie były opodatkowane. A nie były opodatkowane, bo niby z jakiego powodu miałyby być opodatkowane? Jak kupię akcje albo udziały za gotówkę, to nie stanowi to dla

mnie przychodu podatkowego. Natomiast od 2018 r., jak obejmę za tę samą gotówkę udziały albo akcje w spółce, to będzie to dla mnie przychód do opodatkowania? Witaj, dobra zmiano...

Oczywiście fiskus robi dobrą minę do złej gry i tłumaczy, że zmiana ma... charakter legislacyjny. Panie ministrze finansów, ministrze rozwoju, premierze i przewodniczący Komitetu Ekonomicznego Rady Ministrów w jednej osobie! Zmianą legislacyjną jest zmiana przecinka na średnik, kropki na przecinek, usunięcie zbędnego powtórzenia itp. Ale zmiana, jaką zaserwował Pan podatnikom CIT, z pewnością nie jest zmianą legislacyjną. To zmiana rodząca bardzo poważne wątpliwości co do podatkowego traktowania wkładów pieniężnych i rozliczania kosztów podatkowych. To również, w praktyce, odcięcie spółek od finansowania. Jak to możliwe w dobie proponowanych konstytucji biznesu i szczytnych haseł o wspieraniu w Polsce biznesu?

Ano możliwe. Tak wygląda fiskalizm. Za sprawą mało znaczącej zmiany w ustawie podatkowej będziemy mieli ogromne (negatywne) skutki dla gospodarki.

Minister finansów może wydać interpretację ogólną, w której powstałe wątpliwości rozstrzygnie na korzyść podatników. Jednakże nie słychać, żeby na ul. Świętokrzyskiej 12 w Warszawie ktoś się kwapił do pisania takiej interpretacji z własnej inicjatywy... Innym kuriozum, w praktyce rozwiewającym wątpliwości, byłaby nowelizacja nowelizacji. I piszę to jeszcze przed wejściem w życie przepisu, który od razu trzeba było wyjaśniać i poprawiać (a co będzie się działo w tym roku, po wejściu zmian w życie?).

## Nowelizacja nowelizacji...

### ZAPŁATA MINIMALNEGO PODATKU DOCHODOWEGO

Kolejny świeży przepis, który dopiero la-da moment wejdzie w życie, a już budzi spore wątpliwości – to kwestia zapłaty minimalnego podatku dochodowego. Jakiś czas temu pisałem o tym nowym podatku na swoim blogu. Teraz czytam w prasie wypowiedzi innych doradców podatkowych, że będzie można... nie płacić minimalnego podatku dochodowego od nieruchomości komercyjnych. O co chodzi? Już tłumaczę (i pozbawiam nadziei na niepłacenie podatków). Nowa regulacja w zakresie minimalnego podatku od nieruchomości komercyjnych miała uderzyć w optymalizację podatkową. Jednak celem zapewnienia neutralności dla większości podatników PIT i CIT istnieje możliwość odliczenia nowej daniny od zaliczki na podatek dochodowy. Co więcej, zgodnie z regulacjami wchodzącymi w życie 1 stycznia 2019 r. płatnicy podatków dochodowych mogą nie wpłacać minimalnego podatku dochodowego, jeżeli jest on niższy od kwoty zaliczki na podatek dochodowy za dany miesiąc.

Czy w takiej sytuacji podatnik nie zapłaci nowego podatku minimalnego i jednocześnie odliczy jego kwotę od bieżącej zaliczki na podatek dochodowy? Tak uważają niektórzy, analizując nowe przepisy. I dochodzą do wniosku, że podatek minimalny niższy od kwoty podatku dochodowego (lub gdy brak dochodu do opodatkowania) oznacza, iż nie dość, że nie płacimy nowej

daniny, to na dodatek ta niezapłacona (wyliczona) kwota podatku minimalnego pomniejsza zaliczkę na podatek dochodowy. Brzmi ekstra, ale tak kolorowo moim zdaniem nie będzie.

Dlaczego? Ano dlatego, że podejście fiskusa cechuje jednostronność – tzn. chodzi o to, aby wyszarpać podatnikom jak najwięcej z kieszeni, a nie żeby w tej kieszeni jak najwięcej zostawić. I zdaniem fiskusa odliczenie podatku minimalnego będzie możliwe wyłącznie wówczas, gdy ta danina została uiszczona (a nie tylko obliczona, ale niewpłacona). Przewiduję, że sporo podatników będzie miało mimo wszystko optymistyczne podejście i będzie próbowało przewalczyć (we wnioskach o interpretacje podatkowe oraz w praktycznych potyczkach ze skarbowką) korzystną dla siebie interpretację.

Niezależnie od tego, kto ma rację (a będzie miał ją fiskus – stawiam na to dolary przeciwko orzechom), spór ten dowodzi, iż przepisy prawa podatkowego już na etapie ich tworzenia są czymś tak pełnym wątpliwości i niejednoznaczności, że aż przykro prowadzić w Polsce biznes. I to mają być zachęty dla przedsiębiorców? Bo ja na razie widzę same kłody pod nogami, rafy na horyzoncie i pole minowe dookoła z tabliczkami: „Uwaga! Profiskalizm!”.

### DLACZEGO TAK SIĘ DZIEJE?

Przyczyn jest kilka. Zanudziłbym czytelników, pisząc o wszystkich. Dlatego krótko o tych najważniejszych. Przede wszystkim wybieramy nie tych ludzi, co trzeba. Ci, którzy uchwalają prawo podatkowe (już od lat, nie tylko w tej kadencji parlamentu), nie mają o nim wielkiego – a czasami żadnego – pojęcia. Wśród parlamentarzystów królują bowiem nauczyciele, lekarze, historycy, zawodowi parlamentarzyści, weterynarze czy piosenkarze, a relatywnie mało jest prawników i ekonomistów.

I efekt tego jest taki, że ustawa po ustawie, paragraf po paragrafie, jak w chińskiej fabryce, są uchwalane przez Sejm taśmowo. Później Senat, gdzie powinna następować refleksja nad wytworami sejmowymi, bez większego namysłu „przy-

klepuje” kolejne gnioty. O Prezydencie RP przez litość nie wspomnę, bo żaden nie dbał i nie będzie dbał o podatników – jest po prostu urzędnikiem i tak należy rozumieć jego podejście do sprawy.

Po drugie nikt nie wymaga od parlamentarzystów (nawet tych działających w komisjach parlamentarnych) jakiegokolwiek, nawet minimalnej wiedzy z dziedziny podatków. Widać to po stenogramach z zebrań komisji, podczas których parlamentarzyści raczej zdawkowo analizują uchwalane prawo, a wszystkie propozycje z ministerstwa finansów traktują z dużym zrozumieniem („trzeba walczyć z tymi, wicie rozumiecie, nadużyciami podatkowymi”). Bez jakiegokolwiek głębszej refleksji nad tym, jak zatwierdzane zmiany odbijają się na podatnikach, a zwłaszcza na ich kieszeniach.

### PRAWO DO EKONOMII

Jednym z ciekawszych zagadnień jest analiza ekonomiczna prawa. Zajmuje się badaniem regulacji prawnych pod kątem ich efektywności ekonomicznej. Założę się, że parlamentarzysta, na którego głosowaliście, nie ma zielonego pojęcia o czymś takim. Dostaje od swoich szefów kartkę z rozpiską głosowań i wciska przyciski, czasami nawet nie wiedząc, za czym lub przeciwko czemu głosuje. Smutne, ale prawdziwe.

Przejaskrawiam? To proszę mi wytłumaczyć dwie przytoczone kwestie: dlaczego wkłady pieniężne mają stanowić przychód dla podatników CIT? Dlaczego poważne nazwiska wyrażają wątpliwości co do sposobu płacenia minimalnego podatku dochodowego od nieruchomości komercyjnych? Czy przykłady tych fatalnych regulacji nie są wystarczające? Czy tak stanowione prawo podatkowe to efekt niechlujstwa, ignorancji, czy celowe działanie?



AUTOR JEST PRAWNIKIEM I LICENCJONOWANYM DORADCĄ PODATKOWYM. OD KILKUNASTU

LAT ŚWIADCZY USŁUGI DORADZTWA PODATKOWEGO, PRAWNEGO I CELNEGO RÓŻNYM PODMIOTOM, OD NAJMNIEJSZYCH PO GLOBALNE KORPORACJE. PROWADZI SERWIS INTERNETOWY PODATKI.BLOG.





Fot. AdobeStock

## ***Jak sobie radzić*** **w epoce cyfrowych potęg (cz. 4)**

Gdy tradycyjne firmy produktowe lub usługowe przekroczą punkt krytyczny, pozyskiwanie kolejnych klientów nie powoduje proporcjonalnego wzrostu wartości.

Natomiast wiele firm platformowych (Amazon, Facebook i tym podobne) zyskuje na wartości, gdy coraz więcej przedsiębiorstw i osób korzysta z ich usług, nawiązuje ze sobą kontakt i tworzy efekt sieciowy.

**KARIM R. LAKHANI, MARCO IANSITI**

**P**rzedssiębiorstwa węzłowe często ze sobą rywalizują. Microsoft zainwestował znaczne środki w rozwój technologii z zakresu rzeczywistości rozszerzonej (augmented reality) w celu stworzenia nowego węzła i zmniejszenia dominacji Apple'a i Google'a w dziedzinie łączności mobilnej. Facebook przejął firmę Oculus, aby wymusić podobną strukturalną zmianę w obszarze rzeczywistości wirtualnej. A jeśli chodzi o inteligentne domy, zapowiada się bitwa, gdyż Google, Apple, Microsoft i Samsung starają się zmniejszyć początkową przewagę Amazona pod względem liczby urządzeń cyfrowych uruchamianych głosem.

Jak z rosnącymi zwrotami ze skali, właściwymi dla przedsiębiorstw węzłowych, radzi sobie pozostała część gospodarki?

Dzięki przezroczności i odpowiednim nakładom inwestycyjnym tradycyjne organizacje mogą dać odpór firmom węzłowym, pod warunkiem że same staną się przedsiębiorstwami węzłowymi – co widać zwłaszcza w obszarze Internetu rzeczy (IoT). Typowego przykładu dostarcza koncern GE, który zainwestował w platformę Predix i utworzył pion GE Digital. Inne przedsiębiorstwa idą w ślady GE w odmiennych kontekstach, o czym świadczą platformy IoT firm Verizon oraz Vodafone.

Firmy mogą kształtować układ konkurencji także dzięki inwestycjom gwarantującym, że w każdym sektorze będzie działało wiele organizacji węzłowych – a nawet wpływając na to, które z nich będą górą. Przedsiębiorstwa mogą organizować się w celu



## ŚLADAMI LINUXA I FIREFOXA

Konsekwencją stosowania tej praktyki będzie nieustanna walka konkurencyjna na rynku i rozproszenie wartości. Firmy rzeczywiście będą musiały udostępniać produkty i usługi na wielu platformach i sprzyjać powstawaniu nowych przedsiębiorstw węzłowych, aby uniknąć sytuacji, w której staną się zakładnikami dominującego gracza. Tak właśnie postąpił producent głośników bezprzewodowych Sonos, który dołożył wszelkich starań, aby jego system współpracował bezproblemowo z jak największą liczbą serwisów muzycznych, w tym: Apple Music, Amazon Music Unlimited, Google Play Music, Pandora, Spotify i Tidal.

Innym sposobem na przekształcanie gospodarczych sieci, kształtowanie metod kreowania oraz przechwytywania wartości, a także na rozwiązanie problemu z wąskimi gardłami – są działania kolektywne. W latach 90. ubiegłego wieku społeczność skupiona wokół idei oprogramowania o otwartym kodzie źródłowym zorganizowała się, aby konkurować z systemem Microsoft Windows przy użyciu systemu operacyjnego Linux. Ich działania były najpierw aktywnie popierane przez tradycyjnych graczy, takich jak IBM i Hewlett Packard, a potem ich efekty zostały upowszechnione przez Google'a i Facebooka. Obecnie Linux ma już mocną pozycję w przedsiębiorstwach, elektronice użytkowej i chmurze obliczeniowej (podobnie zresztą jak powiązane z nim produkty).

Na tej samej zasadzie społeczność „otwartej” Mozilli i jej przeglądarka Firefox przełamały dominację Microsoftu w dziedzinie poruszania się po internecie. Nawet Apple – znany z tego, że pilnie strzeże swoich rozwiązań – bazuje na otwartym oprogramowaniu w podstawowych systemach operacyjnych i usługach sieciowych. Wstydlive dla tej firmy szaleństwo konsumentów na punkcie usuwania ograniczeń w iPhone'ach („jailbreaking craze”) było zaś świadectwem nadzwyczajnego zapotrzebowania na aplikacje zewnętrznych firm i ich szybko rosnącej podaży.

Ruch skupiony wokół idei oprogramowania o otwartym kodzie źródłowym rozrósł się ponad wszelkie oczekiwania, tworząc coraz bardziej przydatne dziedzictwo wspólnych aktywów intelektualnych, zdolności i metodyk. Działania kolektywne wykraczają obecnie daleko poza upowszechnianie kodu i obejmują koordynowanie procesów gromadzenia danych, wykorzystywanie wspólnej infrastruktury oraz standaryzację praktyk. Zmierzają też do dalszego równoważenia potęgi przedsiębiorstw węzłowych. W obszarze map na czoło wysuwają się takie przedsięwzięcia jak Open Street Map, a inicjatywa Common Voice firmy Mozilla obejmuje crowdsourcing globalnych danych głosowych.

Ma ona na celu likwidację wąskiego gardła w dziedzinie rozpoznawania mowy.

Działania kolektywne będą miały coraz większe znaczenie dla utrzymania równowagi w gospodarce cyfrowej. W miarę jak poszczególne sektory gospodarki będą łączyły się w sieci i jak >

wspierania mniej uznanych platform, co sprawi, że działalność konkretnej firmy węzłowej stanie się bardziej rentowna, a cała branża zyska na konkurencyjności w perspektywie długookresowej. Z myślą o tym koncern Deutsche Telekom obrał sobie za partnera w obszarze chmury obliczeniowej w Europie Środkowej Microsoft Azure (a nie Amazon Web Services).

Najważniejsze jest to, że korzyści, które przynoszą sieci, mogą się zmieniać, gdyż firmy będą konkurowały ze sobą, tworzyły innowacje i reagowały na presję ze strony społeczności oraz organów regulacyjnych. Praktyka używania wielu platform (multi homing) – umożliwiająca członkom ekosystemu jednej organizacji węzłowej łatwe korzystanie z ekosystemu innej – może w dużym stopniu ograniczyć wzrost potęgi pojedynczych firm węzłowych. Przyjęte jest przecież, że kierowcy i pasażerowie zwyczajowo rejestrują się na kilku platformach przewozów samochodami prywatnymi, takich jak Uber, Lyft i Fasten, i często porównują ceny, żeby sprawdzić, która z tych platform zaoferuje im najlepsze warunki. Sieci detaliczne zaczynają korzystać z wielu systemów płatności, wspierając tym samym różne rozwiązania (takie jak Apple Pay, Google Wallet i Samsung Pay). Jeśli używanie wielu platform stanie się powszechną praktyką, zmaleje ryzyko, że rynek zostanie zmonopolizowany przez jednego gracza.

Apple, Alibaba, Google czy Amazon czerpią nieproporcjonalnie duże korzyści z ekosystemów biznesowych, w których dominują.

- będzie nasilał się proces powstawania potężnych firm węzłowych, inni interesariusze zostaną zmuszeni do podejmowania wspólnych działań, aby skłonić korporacje do dbałości o interesy wszystkich członków sieci. Współpraca nabierze większej wagi dla konkurentów, którzy krążą po orbitach węzłowych przedsiębiorstw. Strategiczna kooperacja między firmami, które nie są węzłami, może stać się najlepszym konkurencyjnym antidotum na rosnącą potęgę cyfrowych gigantów.

Opinia publiczna zgłasza również obawy dotyczące prywatności, śledzenia aktywności użytkowników w sieciach, cyberbezpieczeństwa i agregacji danych. Proponowane rozwiązania obejmują standardy dotyczące sieci społecznościowych i możliwości przenoszenia danych, podobne do tych, które obowiązują w przypadku przenoszenia numerów telefonicznych, ustanowionych przez regulatorów rynku telekomunikacyjnego w celu zwiększenia konkurencji pomiędzy operatorami sieci telefonicznych.

## ETYKA PRZYWÓDZTWA W SIECI

Odpowiedzialność za zrównoważony rozwój naszej (cyfrowej) gospodarki spoczywa po części na barkach przywódców, którzy mają wszelkie dane ku temu, aby sprawować nad nią kontrolę. Zapewniając sobie tak znaczące pozycje pod względem władzy i wpływów, przedsiębiorstwa węzłowe stają się w istocie zarządcami długookresowej kondycji światowej gospodarki. Liderzy tych firm muszą zdać sobie sprawę z tego, że ich organizacje pełnią taką samą rolę jak kluczowe gatunki w biologicznych ekosystemach – mają decydujące znaczenie dla utrzymania przy życiu swojego otoczenia.

Apple, Alibaba, Alphabet/Google, Amazon i inne przedsiębiorstwa czerpią nieproporcjonalnie duże korzyści z ekosystemów biznesowych, w których dominują. Mają zatem racjonalne i etyczne powody ku temu, aby wspomagać ekonomiczną vitalność nie tylko bezpośrednich uczestników tych ekosystemów, ale też szersze kręgi branżowe, które są przez te firmy obsługiwane. Jesteśmy zdania, że przedsiębiorstwa węzłowe muszą przede wszystkim uwzględnić w swoich modelach biznesowych sposoby dzielenia się wartością, obok pomysłów na jej wytwarzanie i przechwytywanie.

Kreowanie i utrzymywanie zdrowych ekosystemów pozostaje w najlepszym interesie przedsiębiorstw węzłowych. Amazon i Alibaba są pośrednikami dla milionów sprzedawców i czerpią zyski z każdej dokonywanej przez nich transakcji. Podobnie jest z firmami Google i Apple, które zarabiają miliardy na dostępnych na ich platformach aplikacjach firm zewnętrznych. Oba przedsiębiorstwa inwestują już mocno w rozwój społeczności programistów, dostarczając im koncepcji, narzędzi oraz szans i modeli biznesowych, dzięki którym mogą oni rozwijać swoją działalność. Cyfrowe potęgi będą jednak musiały powiększać skalę takich inicjatyw i dopracowywać je, gdy zorientują się, że są w centrum o wiele większych i bardziej złożonych ekosystemów i że muszą na nich polegać. Zachowanie siły i produktywności

komplementarnych społeczności powinno być jednym z fundamentów strategii każdego przedsiębiorstwa węzłowego.

Interesującego przykładu skutków niewywiązywania się z tego obowiązku dostarcza Uber. Opłacalność jego operacji zależy od relacji z kierowcami i pasażerami, którzy często krytykują stosowane przez tę firmę praktyki. Pod naciskiem ze strony społeczności – a także konkurentów, którzy oferują kierowcom możliwość zarobienia większych pieniędzy – Uber koryguje obecnie swoje podejście do biznesu. Niemniej jednak problemy tej firmy pokazują, że cyfrowy gigant nie utrzyma na długo przewagi konkurencyjnej, jeśli zaniedba partnerów w swoim ekosystemie.

## KWESTIE SPOŁECZNE

Etyka związana z przywództwem w sieci nie dotyczy wyłącznie kwestii finansowych, równie istotne są względy społeczne. Ujawniono, że scentralizowane platformy – takie jak Kiva, służąca działalności dobroczynnej, i Airbnb, służąca rezerwacji miejsc noclegowych – są podatne na dyskryminację rasową. W przypadku Airbnb zewnętrzni analitycy w przekonujący sposób wykazali, że ze szczególnie wysokim ryzykiem odmowy rezerwacji muszą się liczyć Afroamerykanie. W efekcie firma Airbnb znalazła się pod presją, aby przezwyciężyć te uprzedzenia zarówno metodą edukowania właścicieli lokali, jak też dzięki zmodyfikowaniu niektórych cech platformy. Ponadto w miarę postępującego rozwoju platforma musi dopilnować, żeby gospodarze lokali przestrzegali miejscowych przepisów – w przeciwnym razie grożą im nieprzyjemne konsekwencje określone przez organy regulacyjne.

Jeśli przedsiębiorstwa węzłowe nie będą sprzyjały dobrej kondycji i stabilnemu funkcjonowaniu wielu firm i osób fizycznych,

które są członkami ich sieci, do akcji bez wątplenia wkroczą inne siły. Instytucje państwowe i organy regulacyjne będą podejmowały coraz bardziej stanowcze działania w obronie konkurencyjności, dobrobytu konsumentów

i stabilności gospodarczej. Wynikające z tego nieprzyjemności mogą niebawem spotkać koncern Google w Europie, gdzie urzędy są bardzo zaniepokojone dominacją zarówno jego wyszukiwarki, jak i platformy Android. Zjawisko polegające na koncentracji rynków pod wpływem postępującej cyfryzacji gospodarki w najbliższym czasie... nie wyhamuje. Proces powstawania potężnych przedsiębiorstw węzłowych trwa w najlepsze, a wynikające stąd zagrożenia dla globalnego dobrobytu ekonomicznego są niewątpliwe. Wszyscy aktorzy sceny gospodarczej – a zwłaszcza sami cyfrowi giganci – powinni starać się utrzymywać cały ekosystem w dobrej kondycji, a także przestrzegać nowych zasad zarówno ze względów strategicznych, jak i etycznych. W przeciwnym razie bez wątplenia znajdziemy się w poważnych tarapatkach.

Uber koryguje obecnie  
podejście do biznesu.

ARTYKUŁ PIERWOTNIE UKAZAŁ SIĘ W PORTALU [WWW.HBRP.PL](http://WWW.HBRP.PL).

POPRIEDZNIA CZĘŚĆ OPUBLIKOWALIŚMY W STYCZNIOWYM WYDANIU CRN POLSKA.

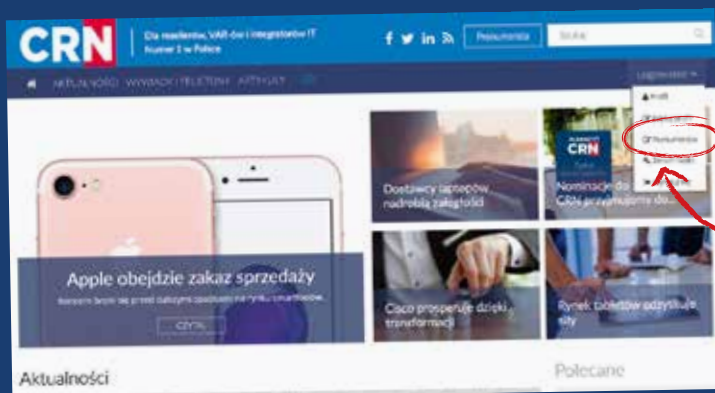
W NASTĘPNYM NUMERZE OPUBLIKUJEMY CIĄG DALSZY.



# ZAPISZ SIĘ NA BEZPŁATNY NEWSLETTER **CRN** POLSKA

## OTRZYMASZ 3 RAZY W TYGODNIU:

- najświeższe informacje o trendach w kanale sprzedaży rozwiązań IT w Polsce i na świecie
- zapowiedzi najważniejszych konferencji i wydarzeń dla resellerów i integratorów IT
- wiedzę dotyczącą biznesu, wspomagającą rozwój Twojej firmy



## Jak to zrobić?

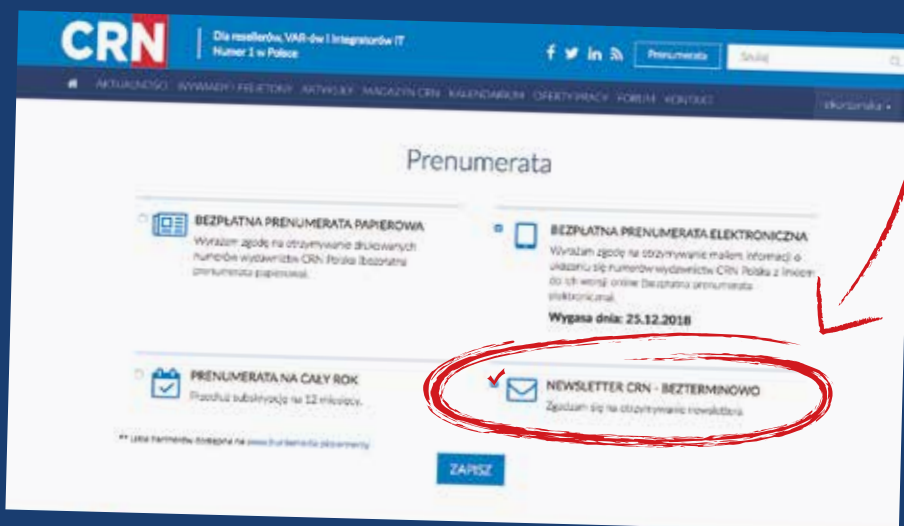
To proste. Mając konto\* na CRN.PL:

1. zaloguj się
2. kliknij Prenumerata
3. kliknij ikonę NEWSLETTER CRN
4. i zapisz wprowadzone zmiany

### JEŚLI NIE PAMIĘTASZ HASŁA DO SWOJEGO KONTA...

- możesz je odzyskać na stronie:  
[www.crn.pl/reset](http://www.crn.pl/reset)
- możesz wysłać mail na  
adres [prenumerata@crn.pl](mailto:prenumerata@crn.pl)  
z prośbą o włączenie newslettera

Z otrzymywania newslettera  
można w każdej chwili zrezygnować,  
edytując profil swojego konta na  
CRN.pl lub wysyłając mail na adres  
[prenumerata@crn.pl](mailto:prenumerata@crn.pl)



\* Jeśli jeszcze nie masz konta na crn.pl możesz je założyć na stronie [www.crn.pl/login](http://www.crn.pl/login)

NAJLEPIEJ POINFORMOWANE PISMO W BRANŻY IT!



### **Agnieszka Węglarz, ICAN Institute**

Absolwentka Wydziału Nauk Ekonomicznych na Uniwersytecie Warszawskim, stypendystka University College Galway oraz Sussex University. W latach 2007-2013 była menedżerem w Polkomtelu, a w okresie 2013-2014 pracowała jako dyrektor Działu Marketingu, Relacji Zewnętrznych i Komunikacji Korporacyjnej w Sygnity. Jest niezależnym doradcą, a także ekspertem ICAN Institute z obszarów rozwoju biznesu w B2B, sprzedaży i marketingu.

**Wydawanie  
nakazów  
i tworzenie  
hierarchicznych  
struktur  
przestaje być  
skuteczne.**

## **Szef, który myśli**

„SZEFA, KTÓRY MYŚLI” ANDRZEJA JEZNACHA TO LEKTURA NIE TYLKO DLA SZEFOW, ALE DLA WSZYSTKICH, KTÓRZY CHCĄ ŚWIADOMIE ZARZĄDZAĆ SWOIM ZESPOŁEM I SWOIM WŁASNYM ROZWOJEM ZAWODOWYM. JAK PODKREŚLA AUTOR, ŻYJEMY W NIESTABILNYCH, ZMIENNYCH CZASACH, W KTÓRYCH NIKT NIE WIE, CO NAS CZEKA. W TAKICH WARUNKACH BYCIE DOBRYM MENEDŻEREM STANOWI NIEMAŁE WYZWANIE.

Andrzej Jeznach dzieli się swoimi refleksjami na temat tego, co może nas uczynić lepszymi liderami, czerpiąc nie tylko z dziedzictwa współczesnych teoretyków i praktyków zarządzania, ale też z dzieł licznych filozofów. W książce tego autora zwróciłam uwagę na kilka wniosków, które płyną również z mojej pracy z polskimi przedsiębiorcami. Uważam przy tym, że w definicji nowoczesnego przywództwa wybijają się one na pierwszy plan.

Management w biznesie coraz wyraźniej dzieli się na dwa obszary: prowadzenie firmy i kierowanie ludźmi. W związku z występującą obecnie dużą zmiennością warunków konkurowania zmieniają się narzędzia strategiczne do zarządzania przedsiębiorstwem. Nowe uwzględniają przede wszystkim to, że modele biznesowe nie są nam dane raz na zawsze, a impuls do zmiany może przyjść z wielu stron, nie tylko od bezpośredniej konkurencji. Prowadzenie firmy wymaga od liderów coraz szerszego myślenia strategicznego na temat tego, jak utrzymać przewagę na rynku.

Przedsiębiorstwa potrzebują nowych koncepcji strategicznych, ale w równej mierze potrzebują skutecznego ich wdrożenia. I tutaj dochodzimy do kwestii zarządzania zespołem. Książka Andrzeja Jeznacha wyraźnie pokazuje, że zmienia się sposób pracy i współpracy liderów z ludźmi tworzącymi firmę. Wydawanie nakazów i tworzenie hierarchicznych struktur, które mają pilnować realizacji zadań, przestaje być skuteczne, gdy na rynku nieustannie zachodzą zmiany. Pracownicy muszą rozumieć, po co coś robią i czemu to służy, aby wypełnili swoje obowiązki w sposób, który utrzyma efektywność operacyjną przedsiębiorstwa. Muszą nie tylko umieć działać, ale przede wszystkim – umieć myśleć.

Żyjemy w czasach ekonomii wiedzy. Aby firma mogła elastycznie reagować na wyzwania, jakie stawia przed nią XXI wiek, jej najbardziej wartościowym aktywem powinna być wiedza i jej wspólne wykorzystywanie przez szefów oraz ich pracowników. Tak, aby każdego dnia podejmowane były właściwe decyzje. Peter Drucker nazwał pracowników XXI wieku pracownikami wiedzy, którzy nie tylko rozumieją swoje zadanie i związany z nim cel, ale również potrafią sami sobą zarządzać, aby ten cel zrealizować. W tym kontekście książka Andrzeja podkreśla nową rolę menedżera jako nauczyciela, który nie tyle nakazuje i rozlicza, co przekazuje swoim pracownikom odpowiednie impulsy, wzbudzające w nich odpowiedni potencjał.

Ciągłą praktyką menedżera powinna być autorefleksja. Jak przestrzegał Sokrates: „zwycięstwo ogłupia”. Gdybyśmy chcieli odnieść to do dzisiejszych warunków, powiedzielibyśmy, iż zmienne środowisko biznesowe nie daje gwarancji, że coś, co sprawdzało się dotychczas, pomoże nam odnieść sukces w przyszłości. Co więcej, zmienne otoczenie stawia przed przedsiębiorstwami jak również menedżerami ciągle nowe wyzwania, z którymi nie mieli okazji mierzyć się do tej pory. Właśnie dlatego Andrzej Jeznach podkreśla, że tylko refleksyjne myślenie może przygotować menedżera do rozwiązywania zadań z przyszłości, do których w zasadzie... nie można się przygotować. W takiej sytuacji regularną praktyką menedżera powinno być stawianie nowych pytań i znajdowanie nowych odpowiedzi na pytania już dawno postawione.

Szczególnie w dzisiejszych czasach, gdy zasypywani informacjami często idziemy na skróty, przyjmując szybko własną wersję rozwiązania lub też wersję rozwiązania, którą chcą narzucić nam inni, należy szukać rozwiązań refleksyjnie, w obiektywnej wymianie poglądów z innymi.

W czym może liderom pomóc filozofia? Skąd w książce „Szef, który myśli” tyle odwołań do filozofów i praktyki filozoficznej? Filozofia oznacza „umiłowanie mądrości”. Istotą filozofii są krytyczne rozważania na temat podstawowych problemów, dążące do poznania ich sedna oraz ich całościowego zrozumienia.

Moje osobiste obserwacje z kontaktów i pracy z liderami polskich firm uzmysłowiły mi pewną prawidłowość. Twórcy firm odnoszących długotrwały sukces są często osobami, które oprócz wielkiej determinacji i konsekwencji cechuje głębokie zrozumienie złożoności warunków, w jakich funkcjonują oni sami oraz ich biznes. Poświęcili wiele czasu i refleksji, aby określić cel, drogę i budować środowisko sprzyjające rozwojowi swojego biznesu oraz ludzi, którzy w nim pracują.

Jak pisze Andrzej Jeznach, filozofia ma dać menedżerowi dystans do codziennej praktyki i czas na refleksję nad problemami, z którymi przedsiębiorstwo ma do czynienia. Jednym zdaniem – filozofia ma zapewnić menedżerowi odpowiednią perspektywę, aby mógł mądrze zarządzać.

Co przy tym ważne (i to też wybrzmiewa z książki), filozofia ma pomóc menedżerowi zastanowić się nad tym, kim jest naprawdę. Stawia mu wymagania dotyczące jego integralności jako człowieka. Andrzej Jeznach odwołuje się m.in. do Konfucjusza i Lao Tzu, przypominając, że „najlepszym przywódcą jest ten, który doprowadziwszy ludzi do celu, usłyszy: sami to osiągnęliśmy”.

Z kart książki „Szef, który myśli” wyłonił mi się model lidera – nauczyciela, którego motywacją jest spuścizna, wartość, jaką po sobie zostawi innym. To człowiek, który w skupieniu na celu i współpracownikach buduje przyszłość swojej firmy, pracując jednocześnie nad swoim własnym rozwojem zawodowym i osobistym.

Omawiana publikacja jest materiałem kompleksowym, w którym pewnie każdy zainteresowany koncepcjami zarządzania znajdzie dla siebie jakąś inspirację. Polecam ją wszystkim, przed którymi w nowym roku stoją złożone wyzwania zarządcze – warto poświęcić jej dłuższą chwilę, aby dzięki temu odnaleźć właściwą perspektywę dla swoich nowych działań.

**Jak przestrzegał  
Sokrates:  
„zwycięstwo  
ogłupia”.**





# Nowe metody nagradzania pracowników

Fot. AdobeStock

Jak to możliwe, że podczas gdy niemal każdy element zarządzania zasobami ludzkimi uległ diametralnym zmianom, sposób wynagradzania pozostał niezmieniony?

**DIMPLE AGARWAL, JOSH BERSIN, GAURAV LAHIRI, JEFF SCHWARTZ, ERICA VOLINI**

**P**rzez wiele lat tworzenie programów wynagradzania było zadaniem stosunkowo prostym, polegającym na właściwym połączeniu płacy z tradycyjnymi formami świadczeń dodatkowych, np. ubezpieczeniem medycznym i czasem wolnym. To już jednak przeszłość. Największe przedsiębiorstwa zdały sobie sprawę z tego, że spersonalizowany, zwinny i holistyczny system wynagradzania jest kluczem do przyciągnięcia i zmotywowania pracowników, a także zachęcenia ich do zadbania o własny rozwój.

Pensje znajdują się obecnie na etapie przejściowym pomiędzy systemem pozbawionym jakiegokolwiek elastyczności

a systemem wysoce spersonalizowanym. Firmy, które są liderami tej zmiany, tworzą programy wynagradzania charakteryzujące się większą płynnością, bardziej dostosowane do indywidualnych preferencji i w większym stopniu uzależnione od ogólnego zaangażowania pracownika, zarówno w pracę zespołu, jak i całego przedsiębiorstwa. Rozumieją one, że skuteczne programy wynagradzania wymagają nawiązania osobistej relacji z każdym pracownikiem. Takie podejście może zdecydować o ogromnej przewadze konkurencyjnej firmy, oczywiście pod warunkiem, że zmiany zostaną wprowadzone prawidłowo.

Niestety, nasze badanie wykazuje, że niewiele przedsiębiorstw radzi sobie z przeprowadzeniem takich zmian. Co prawda, zdają sobie sprawę z potrzeby ich dokonania – 76 proc. z nich zreformowało swój system, wprowadzając zasady nieustannego zarządzania wynikami. Jednak aż 91 proc. nadal stosuje wyłącznie tradycyjne rozwiązania, w których rozmowy dotyczące wynagrodzenia są przeprowadzane tylko raz w roku lub nawet rzadziej<sup>1</sup>. Co gorsza, firmy, oceniając swoje programy wynagrodzenia za pomocą wskaźnika pomiaru lojalności pracowników (NPS), otrzymują wynik -15, a zaledwie 21 proc. z nich poleciłoby swój program innym podmiotom<sup>2</sup>.

Z opisanym problemem boryka się wiele firm, a także wielu szefów działów HR. W tegorocznym badaniu Global Human Capital Trends 37 proc. respondentów uznało system wynagrodzenia za bardzo ważny, jednak tylko 9 proc. zadeklarowało „pełną gotowość” do zajęcia się tym tematem. Mając tak niskie wskaźniki, przeprowadziliśmy kolejne badanie, aby zrozumieć wpływ systemów wynagrodzenia na wyniki osiągane przez przedsiębiorstwo. Rezultaty są szokujące...

## JAKI JEST PROBLEM Z SYSTEMEM WYNAGRADZANIA?

Obserwujemy trzy główne obszary, w których dzisiejsze programy wynagrodzenia nie odpowiadają oczekiwaniom pracowników. Po pierwsze wśród zatrudnionych popularnością cieszą się zwinne programy płacowe, które przewidują częstsze podwyżki, premie lub inne formy zachęt niż tylko raz w roku, jak ma to miejsce w przypadku tradycyjnych form wynagrodzenia. Firmy mają bardzo dobre powody, aby takie programy wdrażać. Badanie przeprowadzone przez Globoforce wykazało, że pracownicy, którzy otrzymują regularnie drobniejsze nagrody, np. pieniądze, punkty lub podziękowanie, wykazują aż ośmiokrotnie większe zaangażowanie niż ci, którzy mogą spodziewać się podwyżki płacy lub premii raz w roku<sup>3</sup>. Nasze badanie ujawnia, że 20 proc. firm ocenia pracowników częściej niż raz w roku, ale jedynie u 9 proc. towarzyszy temu zmiana wynagrodzenia<sup>4</sup>. Problem potęguje fakt, że większość programów wynagrodzenia charakteryzuje się brakiem elastyczności, a ich podstawą są doświadczenie i staż pracy.

Po drugie przedsiębiorstwa nie wykorzystują możliwości, aby lepiej zrozumieć preferencje pracownika i zapewnić szerszą gamę świadczeń dostosowanych do bardziej zróżnicowanej grupy osób. Programy wynagrodzenia są głównie skierowane do zatrudnionych w sposób tradycyjny (stacjonarnie, na umowę o pracę) i przewidują tradycyjne formy świadczeń dodatkowych, takie jak: ubezpieczenie zdrowotne, urlopy zdrowotne i płatne nadgodziny. W wielu przypadkach brakuje miejsca na elastyczne formy zatrudnienia, rozwój, pochwały i inne formy zachęt, w szczególności dla osób zatrudnionych na innych zasadach lub współpracujących z firmą.

Dotychczasowe programy wynagrodzenia nie przystają do rzeczywistości.

Po trzecie w większości systemy wynagrodzenia są uważane za niesprawiedliwe. Firma Blind, która przeprowadziła badanie ponad czterech tysięcy pracowników zatrudnionych w dziesięciu największych przedsiębiorstwach technologicznych, wykazała, że zaledwie 45 proc. pracowników otrzymujących wysokie wynagrodzenie miało poczucie, że są wynagradzani sprawiedliwie<sup>5</sup>. W wielu firmach panuje przekonanie, że o wysokości wynagrodzenia decyduje się w sposób arbitralny i niemerytoryczny, co ma ogromne przełożenie na rotację personelu. Sytuację dodatkowo pogarsza brak przejrzystości: badanie przeprowadzone przez Payscale udowodniło, że wśród pracowników, którzy nie rozumieją zasad wynagrodzenia, prawdopodobieństwo zmiany pracodawcy jest o 60 proc. wyższe<sup>6</sup>.

Zagadnienia takie, jak uzależnienie wysokości wynagrodzenia od wyników, sprawiedliwość oraz równość wynagrodzeń, nie są niczym nowym – działy HR debatują nad nimi od dawna. To, co się zmieniło to większe oczekiwania pracowników, zarówno pod względem przejrzystości zasad, jak i elastyczności systemu wynagrodzenia, a także lepszy dostęp do informacji, chociażby o wysokości wynagrodzeń, które można znaleźć na stronach Glassdoor, Fishbowl, LinkedIn i innych.

## DOPASOWANIE ŚWIADCZEŃ DO OSOBISTYCH PREFERENCJI

Firmy, które dokonały transformacji swoich programów wynagrodzenia, chcąc zadbać o większą różnorodność i personalizację, obserwują pozytywne efekty swoich działań. Niektóre przedsiębiorstwa zdecydowały się na kreatywne podejście, aby zapewnić większą harmonię między strategią wynagrodzenia, indywidualnymi preferencjami oraz celami firmy.

Jako przykład można tu podać dużego producenta odzieży, który wprowadził trzy elementy wynagrodzenia, przy czym każdy opiera się na innym zestawie kryteriów: zwiększenie wynagrodzenia zasadniczego jest uzależnione od tego, w jakim stopniu pracownik spełnia podstawowe wymagania i dba o swój rozwój w tym obszarze, wysokość premii jest całkowicie związana z osiągnięciem określonych celów, natomiast za działania przywódcze i wyniki w ocenie 360° przysługują zachęty i długoterminowe opcje na akcje. Dzięki tak elastycznemu systemowi pracownik ma możliwość decydowania, czy jego celem jest praca zespołowa, osiągnięcie celów dalekosiężnych, czy pełnienie roli przywódczej.

Innym przykładem jest firma Patagonia. Wdrożyła innowacyjny model wynagrodzenia pracowników, który stanowi odzwierciedlenie kultury przedsiębiorstwa i jego wartości. Zamiast tradycyjnego połączenia różnych świadczeń firma stosuje niekonwencjonalne podejście – zaspokajane są potrzeby pracowników zarówno w miejscu pracy, jak i poza nim. Program Patagonii przewiduje: 26 trzydniowych weekendów w ciągu roku, program surfingowy, w ramach którego pracownicy mogą uprawiać tę lub inną formę >

## Jaką rolę pełni kadra kierownicza w czerpaniu korzyści z nowych form wynagradzania?

<b>Dyrektor ds. zasobów ludzkich</b>	Zrozumienie, że naprawa zarządzania zasobami ludzkimi nie będzie kompletna bez równoległej naprawy systemu wynagradzania. Wykorzystanie metod analitycznych w celu ustalenia, jakie elementy wynagrodzenia są ważne dla pracowników, aby odpowiednio dostosować program wynagradzania i zapewnić przewagę rynkową całej firmie. Ciągła analiza podejścia do wynagradzania, aby nadać za zmieniającymi się pracownikami i ich priorytetami.
<b>Dyrektor ds. IT</b>	Współpraca z działem HR, aby zwiększyć możliwości analityczne firmy w obszarze wynagrodzeń oraz promować szersze wykorzystanie analizy kapitału ludzkiego (people analytics) w ramach przedsiębiorstwa. Wynagrodzenia pozostaną obszarem, w którym spostrzeżenia pracowników mogą być niezwykle przydatne.
<b>Dyrektor ds. finansowych</b>	Bieżąca i regularna współpraca z działem HR w celu zrozumienia, jak zmiany w strukturze wynagradzania mogą wpływać na ogólne koszty zatrudnienia, gdyż pensje stanowią istotną część bilansu działu HR.
<b>Dyrektor ds. ryzyka</b>	Monitorowanie przepisów dotyczących wynagradzania, aby zrozumieć, w jaki sposób nowe prawa i regulacje mogą wpływać na strategię wynagradzania firmy – w szczególności w odniesieniu do pracowników zatrudnionych w sposób elastyczny.
<b>Pracownicy</b>	Komunikowanie swoich potrzeb i oczekiwań pracodawcy. Obecnie wiele przedsiębiorstw jest otwartych na nowe pomysły dotyczące form wynagradzania. To od poszczególnych pracowników zależy, czy ich głos jest słyszalny.

Źródło: Analiza Deloitte

- aktywności fizycznej w godzinach pracy, a także szeroki zakres świadczeń rodzinnych, m.in. opiekę żłobkowo-przedшкоlną w miejscu pracy mającą na celu wsparcie rodzicielstwa i karmienia piersią. W Patagonii panuje silne przekonanie, że warto zatrudniać mocno zmotywowanych ludzi z pasją, którzy potrafią bronić swoich przekonań. O słuszności tej tezy świadczy wzrost wydajności odpowiednio wynagradzanych pracowników. Firma zachęca tych ostatnich, aby praca była dla nich zabawą, a sama postrzega ich jako docelowych klientów, co oznacza, że kładzie szczególny nacisk na sposób, w jaki są oni traktowani i wynagradzani<sup>7</sup>.

### WSPARCIE NIEUSTANNEGO ZARZĄDZANIA WYNIKAMI

Zmiana podejścia do zarządzania talentami ma kluczowe znaczenie dla zmiany podejścia do systemu wynagradzania. Badanie przeprowadzone w roku 2016 wykazało, że trzy czwarte pracowników uważa, iż ich pracodawcy powinni zmienić sposób zarządzania wynikami, a nieco mniej niż 40 proc. liderów jest zdania, że takie działania są pomocne w osiągnięciu celów biznesowych<sup>8</sup>. W badaniu z 2017 r. ponad 70 proc. respondentów przyznało, że pracuje nad wprowadzeniem zasad nieustannego zarządzania wynikami<sup>9</sup>.

Kilka firm rozpoczęło nawet pracę nad systemem wynagradzania, który odzwierciedlałby zmiany w obszarze zarządzania wynikami. Przykładem może być tu pewne przedsiębiorstwo oferujące instrumenty finansowe klientom indywidualnym, które dwukrotnie w ciągu roku stosuje szeroką gamę zachęt finansowych oraz awansuje swoich pracowników i równoległe, również dwa razy w roku, dokonuje oceny wyników.

Szef personalny Cisco odpowiedzialny za politykę wynagradzania jest zwolennikiem nieustannego eksperymentowania polegającego na wsłuchiwanie się w potrzeby pracowników, a także śledzeniu działań konkurencji w zakresie świadczeń dodatkowych i nagród. Aby promować przejrzystość i zaufanie,

firma regularnie porównuje ogół świadczeń, jakie oferuje swoim pracownikom, z ofertą konkurencji, aby pokazać, jak są wynagradzane poszczególne grupy stanowisk w Cisco, a jak w innych przedsiębiorstwach<sup>10</sup>.

### PERSONALIZACJA

Dziwi, że wynagrodzenia są prawdopodobnie ostatnim obszarem kadr, w którym następuje personalizacja, chociaż to właśnie tu osobiste preferencje mają największe znaczenie. Firmy, które wprowadziły indywidualne rozwiązania do programu wynagrodzeń (lub w których każdy pracownik jest rozpatrywany indywidualnie podczas podejmowania decyzji o jego wynagrodzeniu), mogą liczyć na uzyskanie znacznej przewagi na rynku pracy.

Naszym zdaniem system, który oferuje różnorodne i spersonalizowane formy wynagradzania, to jedyna droga do zapewnienia elastyczności, tak potrzebnej, jeżeli chcemy spełnić oczekiwania personelu, którego cechą charakterystyczną w obecnych czasach jest zróżnicowanie. Dzisiejsi pracownicy oczekują, że system wynagradzania będzie odzwierciedleniem sposobu, w jaki żyją, pracują i się komunikują, a nie uniwersalnego systemu, który sprawdzał się w przeszłości.

### Przypisy

1. Bersin, Deloitte Consulting LLP, Performance management research, 2017.
2. Bersin, Deloitte Consulting LLP, High-impact total rewards research, 2018.
3. Society for Human Resource Management and Globoforce, 2018 SHRM/Globoforce employee recognition report, 2018.
4. Bersin, Deloitte Consulting LLP, High-impact total rewards research, 2018.
5. Josh Bersin, conversations with Blind executives.
6. Dave Smith, „Most people have no idea whether they're paid fairly,” Harvard Business Review, December 2015.
7. Dean Carter (CHRO, Patagonia), interview with the authors, February 2, 2018.
8. Alexia Elejalde-Ruiz, „Companies are scrapping annual performance reviews for real-time feedback,” Chicago Tribune, April 22, 2016.
9. Bersin, Deloitte Consulting LLP, High-impact people analytics research, 2017.
10. Josh Bersin, conversations with Cisco executives.

PEŁNA WERSJA ARTYKUŁU: [WWW2.DELOITTE.COM/PL/PL/PAGES/HUMAN-CAPITAL/ARTICLES/EMPLOYEE-EXPERIENCE/NOWE-METODY-NAGRADZANIA-PRACOWNIKOW.HTML](http://WWW2.DELOITTE.COM/PL/PL/PAGES/HUMAN-CAPITAL/ARTICLES/EMPLOYEE-EXPERIENCE/NOWE-METODY-NAGRADZANIA-PRACOWNIKOW.HTML)



## Chieftec: obudowa do szybkiej instalacji

Obudowa CG-04-350GPB to model dostosowany do płyt głównych mITX i mATX. W zewnętrznych slotach mieści dwa napędy w formacie 5,25 cala i jeden 3,5 cala, a w wewnętrznych dwa nośniki 2,5- lub 3,5-calowe. Maksymalna długość instalowanej karty graficznej wynosi 340 mm. Obudowę wyposażono w złącza USB 3.0, 2.0 oraz audio. Komponenty można montować bez narzędzi, co przyspiesza instalację. Ażurowa konstrukcja (mesh design) poprawia chłodzenie. Opcjonalnie z przodu i z tyłu obudowy można dodać wentylatory, o przekątnej wielkości 80, 90 lub 120 mm.



**Cena resellerska netto:** 61 dol. (ok. 230 zł) z zasilaczem o mocy 350 W.  
**Gwarancja:** 2 lata.

- **AB**, [www.ab.pl](http://www.ab.pl)
- **ABC DATA**, [www.abcddata.com.pl](http://www.abcddata.com.pl)
- **ACTION**, [www.action.pl](http://www.action.pl)
- **KOMPUTRONIK**, [www.komputronik.pl](http://www.komputronik.pl)

## BenQ: monitor z korekcją koloru

Monitor biurowy BL2480T z 24-calową matrycą IPS Full HD wyposażono w funkcję korekcji koloru dla osób z wadą wzroku tzw. ślepotą barw (polegającą na niezdolności dostrzegania różnic pomiędzy niektórymi lub wszystkimi barwami). Korekcję umożliwiają dwa filtry: czerwony i zielony z 20-stopniową skalą nasycenia każdego oddzielnie. Monitor ma również niemigoczące podświetlenie (Flicker-free) i funkcję redukcji niebieskiego światła (Low Blue Light) i dostosowywania jasności ekranu do otoczenia. Jasność obrazu wynosi 250 nitów, kontrast statyczny 1000:1 (dynamiczny 20 mln:1). Monitor ma 2-milimetrową metalową ramkę, dwa głośniki 1 W, złącza DisplayPort 1.2, HDMI 1.4 oraz D-Sub.



**Cena:** 699 zł.  
**Gwarancja:** 3 lata door-to-door.

- **AB**, [www.ab.pl](http://www.ab.pl)
- **ABC DATA**, [www.abcddata.com.pl](http://www.abcddata.com.pl)
- **ACTION**, [www.action.pl](http://www.action.pl)
- **ED'SYSTEM**, [www.edsystem.pl](http://www.edsystem.pl)

## QNAP: uniwersalny dodatek



TR-004 to czterozatokowa obudowa rozszerzająca RAID przeznaczona dla NAS-ów i komputerów. Umożliwia konfigurację pojedynczego dysku, JBOD oraz RAID 0/1/5/10. Da się ją podłączyć do wybranego urządzenia za pomocą portu USB 3.0 Type-C.

Użytkownicy NAS-ów QNAP mogą ustawiać parametry RAID i tworzyć pule pamięci bezpośrednio z aplikacji dostępnej w systemie QTS. Możliwe jest też wykorzystanie TR-004 jako zewnętrznego urządzenia pamięci masowej.

Z kolei TR-004 podłączone do PC lub Mac będzie służyć do udostępniania i przenoszenia plików. Odpowiednia aplikacja ułatwia sprawdzanie statusu dysków, zmianę konfiguracji RAID, analizowanie logów i aktualizowanie firmware'u.

Przełącznik DIP (umieszczony z tyłu) umożliwia zmianę konfiguracji urządzenia.

**Cena:** 824 zł netto. **Gwarancja:** 2 lata.

- **ABC DATA**, [www.abcddata.com.pl](http://www.abcddata.com.pl)
- **ACTION**, [www.action.pl](http://www.action.pl)
- **EPA SYSTEMY**, [www.epasystemy.pl](http://www.epasystemy.pl)
- **KONSORCJUM FEN**, [www.fen.pl](http://www.fen.pl)

## Canon: najmniejsza drukarka na 5 atramentów



Pixma TS705 to najmniejsza pięcio-atramentowa drukarka Canona, przeznaczona dla SOHO i małych przedsiębiorstw. Wymiary urządzenia wynoszą ok. 372 x 365 x 158 mm.

Ma ono dwa podajniki papieru na 350 arkuszy. Umożliwia drukowanie m.in. na papierze magnetycznym, samoprzylepnym, w kwadratowym formacie 8,9 x 8,9 cm. Działanie urządzenia można kontrolować z pomocą asystentów głosowych. TS705 zapewnia drukowanie dokumentów i zdjęć bezpośrednio ze smartfona lub tabletu przy użyciu Wi-Fi oraz z zasobów w chmurze (Google Drive, Dropbox) i serwisów społecznościowych. Dostępne są opcje m.in. automatycznego druku dwustronnego i włączania/wyłączania np. w godzinach pracy. Szybkość drukowania w kolorze wynosi w przybliżeniu 10 obrazów/min, a w trybie monochromatycznym - 15 obrazów/min.

**Cena:** 350 zł. **Gwarancja:** 2 lata.

- **AB**, [www.ab.pl](http://www.ab.pl)
- **ABC DATA**, [www.abcddata.com.pl](http://www.abcddata.com.pl)

# Smart city staje się rzeczywistością

„Chcemy móc łatwo integrować wykorzystywane rozwiązania niezależnie od ich producentów i dostawców. Na budowanej platformie miejskiej wystawimy własne API, które wymusi na dostawcach otwarcie swoich rozwiązań.

Na razie są z tym problemy” – mówi **JANUSZ POPIELEWSKI, DYREKTOR WYDZIAŁU INFORMATYKI W URZĘDZIE MIASTA BYDGOSZCZY.**

## **CRN** Jakie najważniejsze zadania stoją obecnie przed kierowanym przez Pana zespołem?

**JANUSZ POPIELEWSKI** W dużej części pochłania nas utrzymanie infrastruktury informatycznej urzędu. Urządzenia, tracąc wsparcie producentów, wymagają ciągłej modyfikacji. Czeka nas chociażby modernizacja serwerowni. Utrzymujemy też sieć Wi-Fi w mieście. W tym roku odbędą się w Bydgoszczy mistrzostwa świata w piłce nożnej zespołów do lat 20. Musimy być przygotowani na obsługę zwiększonego obciążenia. Zbliżają się również wybory parlamentarne – krajowe i europejskie. W związku z nimi też będziemy mieli dużo dodatkowej pracy. Na barkach samorządowych działów IT spoczywa odpowiedzialność za obsługę informatyczną komisji wyborczych. Nowe wyzwanie stanowi konieczność zapewnienia sprzętu i obsługi informatycznej dla prawników udzielających bezpłatnej pomocy prawnej. Taki obowiązek spoczywa na wszystkich gminach. Będzie to wymagało stworzenia nowych stanowisk informatycznych w kilku placówkach.

## A jak wyglądają długofalowe plany rozwoju?

Uczestniczymy w projekcie „Infostrada Kujaw i Pomorza”. W jego ramach chcemy zbudować miejską platformę informatyczną. Rozważamy też możliwość przeniesienia naszego głównego systemu do zewnętrznego dostawcy. Chcielibyśmy korzystać z niego w modelu usługowym. Idealnym rozwiązaniem byłoby przejęcie przez dostawcę całej odpowiedzialności za funkcjonowanie aplikacji, aby uniknąć problemów z rozstrzygnięciem, czy awarie wywołane są złą konfiguracją infrastruktury, czy błędami samej aplikacji. Zamierzamy konsolidować rozwiązania informatyczne we wszystkich jednostkach miejskich. Nie bez znaczenia jest oferta dla mieszkańców. Staramy się automatyzować rozwiązania i tworzyć kolejne usługi.

## Kiedy zamierzacie przenieść system do chmury?

Na razie planujemy przetestować poprawne funkcjonowanie systemu w zewnętrznym CPD. Podpisaliśmy stosowne porozumienie i będziemy sprawdzać, jakie to rozwiązanie ma plusey i minusy. Chcemy znaleźć taki model obsługi oprogramowania, który

niezależni nas od problemów z jego funkcjonowaniem. Nasz system jest bardzo złożony i rozbudowany, korzysta z sześciu serwerów aplikacyjnych. Dążymy do przeniesienia odpowiedzialności za jego prawidłowe funkcjonowanie na autora rozwiązania. Zakładamy, że w tym modelu byłby też zapewniony wyższy poziom bezpieczeństwa, chociażby dzięki możliwości aktywacji drugiej kopii zapasowej.

## Jakim celem ma służyć tworzona przez Was miejska platforma informatyczna?

Nasz główny cel to bezproblemowa integracja wykorzystywanych rozwiązań niezależnie od ich producentów i dostawców. Wystawimy własne API, które wymusi na dostawcach rozwiązań otwarcie swoich systemów. Obecnie stanowi to bardzo duży problem. Mieszkańcy Bydgoszczy coraz częściej korzystają z e-usług, więc platforma wpisuje się w potrzeby zarówno miasta, jak i jego społeczności. Nasz pomysł polega na udostępnieniu wszystkich usług miejskich w jednym miejscu. Nie tylko tych urzędowych, ale też oferowanych przez wszystkie jednostki miejskie, na przykład systemów eBOK, kalendarium, umawiania wizyt, systemów zgłaszania problemów, z których korzystają spółki komunalne. Po co mieszkaniec ma pamiętać wiele różnych loginów do różnych serwisów, skoro mogłyby korzystać ze wszystkich rozwiązań za pośrednictwem jednej platformy miejskiej, wykorzystując w tym celu tylko jeden login i hasło? To znacznie ułatwi posługiwanie się tymi narzędziami. Z perspektywy samorządu nastąpiłaby natomiast optymalizacja kosztów działania.

## Dlaczego, jako wewnętrzny dział IT w urzędzie, chcecie zajmować się też informatyką w innych jednostkach miejskich?

Postrzegamy siebie jako miejski dział IT. Staramy się patrzeć na miasto jak na jeden spójny organizm. To wymaga też jednolitego, spójnego podejścia do jego obsługi informatycznej. Co roku poszerzamy swoją działalność. Obecnie zapewniamy obsługę informatyczną od A do Z pięciu jednostkom miejskim w ponad 20 lokalizacjach oraz częściową obsługę ponad 150 innym jednostkom, w tym placówkom oświatowym.

## **Rozważacie możliwość powołania miejskiego centrum informatycznego, które by funkcjonowało na zasadzie centrum usług wspólnych?**

Na razie nie widzimy sensu tworzenia u nas osobnej spółki miejskiej do obsługi informatycznej jednostek miejskich – robimy i możemy robić to nadal w ramach działu IT w urzędzie. W mojej opinii jest to rozwiązanie łatwiejsze i tańsze, choćby dlatego że nie trzeba ponosić dodatkowych kosztów obsługi księgowej czy kadrowej. Korzystamy z wyspecjalizowanych zasobów urzędu. Unikamy też w ten sposób konkurencji między jednostkami miasta.

## **Jak ocenia Pan ofertę dostępnych na rynku rozwiązań dla administracji samorządowej? W jakim stopniu odpowiada ona rzeczywistym potrzebom informatycznym miast?**

Niestety, wygląda to bardzo różnie. Rozwiązania standardowe, w tym urządzenia infrastrukturalne, spełniają najczęściej nasze wymagania. Gorzej jest z ofertą systemów przeznaczonych konkretnie dla miast, na przykład klasy ERP. Tutaj wybór jest ograniczony. Właściwie są trzy liczące się na rynku systemy przewidziane dla dużych miast, ale niekonkurencyjne względem siebie. Kolejnym problemem są ciągłe zmiany przepisów, za którymi nie nadążają rozwiązania informatyczne. W wielu państwach regulacje prawne czekają na dostosowanie systemów informatycznych. U nas wprowadza się przepisy, nie myśląc o stworzeniu odpowiednich, centralnych systemów, co powoduje, że każda gmina musi borykać się z tymi samymi problemami związanymi z dostosowaniem swoich systemów informatycznych. Jeden centralny system dla administracji publicznej byłby dużo lepszym i tańszym rozwiązaniem.

## **Zdaje się, że e-PUAP – przynajmniej w części – zapewnia rozwiązanie problemu, o którym Pan wspominał...**

Każde miasto na wielu polach korzysta z własnych regulacji prawnych, jak choćby gospodarka odpadami komunalnymi, co wymusza tworzenie własnych formularzy i obsługujących je algorytmów po stronie systemów dziedzicznych. e-PUAP to tylko wrota do systemów informatycznych. Z naszego punktu widzenia nie ma znaczenia, czy pismo do urzędu wpłynie przez e-PUAP, czy e-mailem. W obu przypadkach i tak trzeba je przekazać dalej do dziedzicznego systemu informatycznego. e-PUAP byłby dużo bardziej funkcjonalny, gdyby udało się go zintegrować z systemami dziedzicznymi w każdej gminie. Tu pojawia się duży problem, bo taka integracja okazuje się bardzo droga i wymaga ścisłej współpracy z autorami oprogramowania. Nie jest to ani tanie, ani łatwe w realizacji.

## **Czego w pierwszym rzędzie oczekuje Pan od dostawców?**

Rzetelność i terminowość są dla mnie najważniejsze. Liczy się też wsparcie w rozwiązywaniu bieżących problemów ze sprzętem lub oprogramowaniem. Największym wyzwaniem jest obecnie zapewnienie wsparcia w zakresie aplikacji oraz szybkie reagowanie na potrzeby rozwojowe. Główny kłopot stanowi niedotrzymywanie terminów, niedokładna realizacja usług, błędy krytyczne podczas wdrożeń rozwiązań, które powinny być uprzednio przetestowane przez dostawcę... IT staje się coraz bardziej skomplikowane, a firmom informatycznym brakuje rąk do pracy.



## **Dlaczego w takim razie zamierzacie przenieść obsługę swojego głównego systemu do zewnętrznego dostawcy?**

Na razie jeszcze nie jest to przesądzone. Chcemy sprawdzić ten model. Pozwoliłoby to na przejęcie pełnej odpowiedzialności za funkcjonowanie kluczowego systemu teleinformatycznego przez jego autora. Płacilibyśmy za sprawne funkcjonowanie systemu-usługi, a nie za opiekę nad nim w naszej infrastrukturze. W mojej opinii jest to sytuacja korzystna dla obu stron, bo przecież autor systemu będzie najlepiej wiedział, jaka infrastruktura jest najbardziej optymalna dla jego prawidłowej pracy. Liczymy też, że będzie to opłacalne finansowo. Jeżeli jednak okaże się, że rozwój własnej infrastruktury będzie dużo tańszy, to będziemy ją rozwijać i obsługiwać system sami. Zamierzamy jednak przetestować model usługowy w praktyce.

## **Z jakimi wyzwaniami wiązałby się rozwój własnej infrastruktury, rozbudowa własnych zasobów?**

Przede wszystkim wymagałoby to pozyskania kolejnych fachowców. Z tym mamy największy kłopot. Nie chodzi tylko o ograniczone fundusze na płace, bo te się cały czas zwiększają. Praca w instytucjach samorządowych wciąż jednak traktowana jest przez informatyków – zupełnie niezastępowana – jako praca drugiej kategorii. Brakuje chętnych. Być może również część winy jest po naszej stronie, bo nie korzystamy z wielu narzędzi HR, jak firmy komercyjne, nie mamy programu aktywnego wyławiania z rynku talentów. Tymczasem miasto obsługuje gigantyczne zasoby informatyczne, systemy miejskie są coraz bardziej złożone i wciąż modernizowane. Dla fachowców to świetne pole do ciągłego rozwoju i nauki. ➤



### > **Jak pozyskuje Pan informacje o interesujących Pana rozwiązaniach dostępnych na rynku?**

Nigdy nie odmawiam kontaktów ani spotkań z resellerami czy integratorami, jeżeli chcą mi przedstawić swoją ofertę. To dla mnie też okazja do nauki i poznania nowych technologii. Potrzeby wynikające z pracy urzędu lub funkcjonowania miasta generują zainteresowanie konkretnymi rozwiązaniami. Często jeździmy na wizyty referencyjne, rozmawiamy zarówno z dostawcami, jak i użytkownikami interesujących nas systemów. Na końcu jednak i tak o wszystkim decyduje przetarg, który może niejednokrotnie wyrzucić do góry nogami przyjęte na początku założenia. Czasami wygrywa po prostu rozwiązanie najtańsze.

### **Nowelizacja prawa zamówień publicznych miała uniezależnić instytucje publiczne od dyktatu ceny jako najważniejszego, czy wręcz jedynego kryterium wyboru...**

W praktyce nie działa to jednak tak dobrze. Trudno zdefiniować kryteria tak, aby cena nie okazała się ostatecznie najważniejsza. Wszystkie składniki muszą być odpowiednio zbalansowane, bo gdy na przykład postawię na dobre wsparcie serwisowe albo przedłużoną gwarancję jako główny czynnik wyboru, to może się okazać, że owszem, otrzymam to, ale za bardzo wysoką cenę. Przetargi nie gwarantują w zasadzie ani dobrej ceny, ani dobrej jakości. Najprościej jest kupić coś małego, taniego, poniżej progu zamówień publicznych. Wtedy to my, specjaliści, decydujemy zarówno o cenie, jak i jakości rozwiązania. Przetarg to zawsze niepewność i loteria. Nawet szczegółowy opis przedmiotu zamówienia nie gwarantuje końcowego sukcesu.

### **Czy przetargi organizujecie tylko dla urzędu miasta?**

Część przetargów przeprowadzamy wyłącznie dla urzędu, ale część również dla pozostałych jednostek miasta. Często pomagamy im też przygotowywać specyfikację przetargową tak, aby parametry zamawianych rozwiązań były zgodne z systemami miejskimi, co umożliwia ich łatwą integrację.

### **Jakie rozwiązania rozwijacie własnymi siłami?**

Wiele rzeczy robimy sami. Mamy własny zespół rozwojowy. Miasto ma własną sieć telekomunikacyjną i własną sieć Wi-Fi. Obsługa infrastruktury telekomunikacyjnej jest w całości w naszej gestii. Aż 80 proc. jednostek miejskich jest podłączonych do internetu przez naszą sieć i korzysta z zabezpieczeń przygotowywanych przez naszych specjalistów. Zapewniamy obsługę informatyczną wszystkim placówkom oświatowym w ramach Oświatowej Platformy Informatycznej Urzędu Miasta (OPIUM). Udostępniamy na niej wszystkie informacje i usługi związane z funkcjonowaniem oświaty. Dla wielu jednostek miejskich świadczymy usługi telefonii stacjonarnej oraz przygotowujemy wspólne przetargi na dostawę telefonów komórkowych. We własnym zakresie rozwijamy aplikacje bazujące na platformie SharePoint. Często są to rzeczy robione ad hoc, wynikające z pojawiających się potrzeb. Prowadzimy i rozwijamy miejski CMS bazujący na wypracowanym przez nas rozwiązaniu. Są w nim tworzone strony zarówno Urzędu Miasta, jak i innych instytucji miejskich.

### **A jakie macie plany rozwojowe w dziedzinie systemów back office dla urzędu?**

Przy wprowadzaniu nowego oprogramowania staramy się uwzględniać rzeczywistą potrzebę biznesową. Nasze doświadczenie pokazuje, że wdrożenia nie udają się, gdy istnieje jedynie wola po stronie wydziału informatyki, a nie ma rzeczywistej potrzeby dostrzeganej przez biznes. Obecnie mamy ponad 160 systemów dziedzinowych, co pokazuje skalę wyzwań dla działu IT. Jeśli chodzi o sprzęt, to co dwa lata wymieniamy średnio 200 komputerów i laptopów. Mamy wypracowaną własną specyfikację przetargową, co umożliwi nam kupowanie dobrej jakości urządzeń.

### **Jakie są proporcje między laptopami a desktopami?**

Zdecydowanie przeważają desktopy i terminale – to ponad 80 proc. wyposażenia urzędu. Laptopy są wykorzystywane głównie przez kadrę kierowniczą i użytkowników pracujących w terenie. Konfigurujemy je wtedy według specjalnych wymagań użytkowników, na przykład wyposażamy w stacje dokujące. Dużą część naszego parku maszynowego stanowią również terminale i infrastruktura VDI. Są to rozwiązania najlepsze pod względem żywotności i zarządzania przez IT, ale nie wszystkie potrzeby użytkowników da się za ich pomocą zaspokoić.

### **A w jakim modelu korzystacie z systemów druku?**

Jeśli chodzi o drukarki, to po okresie gwarancyjnym przekazujemy ich obsługę firmie zewnętrznej w ramach umowy serwisowej. W jej zakresie są zarówno naprawy, jak i dostarczanie materiałów eksploatacyjnych. Z urządzeń wielofunkcyjnych korzystamy natomiast w całości w modelu usługowym – płacimy za każdą wydrukowaną stronę. Co cztery lata sprzęt trzeba wymienić, co stanowi duże wyzwanie zarówno dla dostawców, jak i mojego zespołu. Nie możemy sobie pozwolić na najmniejsze przestoje w pracy. Korzystamy również z funkcji wydruku bezpiecznego (wymagającego autoryzacji użytkownika) i podążającego, który zapewnia odebranie materiałów na dowolnym urządzeniu w urzędzie. To zwiększa bezpieczeństwo wydruków i dostępność urządzeń w przypadku pojedynczych awarii.

### **Jak ocenia Pan przydatność nowych technologii typu IoT czy sztuczna inteligencja? Czy smart city jest wciąż ideą, czy też materializuje się już w postaci konkretnych rozwiązań w mieście?**

Mamy już rozwiązania typu smart city i na co dzień z nich korzystamy. Mówię o systemach inteligentnego transportu, inteligentnego oświetlenia oraz służących do zarządzania energią w obiektach publicznych. Nie chcemy się zachłystywać nowymi technologiami, patrzymy przede wszystkim na ich użyteczność dla miasta. Oceniamy, jaki jest sens ich wdrożenia, jakie to może przynieść korzyści, i dopiero wówczas decydujemy o ich wprowadzeniu. W wielu przypadkach nowoczesne rozwiązania IT rzeczywiście okazują się użyteczne.

ROZMAWIAŁ  
**ANDRZEJ GONTARZ**

## D-Link: sieć zarządzana w chmurze



Punkt dostępowy Nuclias Wireless AC1300 Wave 2 DBA-1210P umożliwia łączność w standardzie 802.11ac Wave 2. Działa w pasmach 2,4 GHz (z maksymalną przepustowością 400 Mb/s) i 5 GHz (867 Mb/s). Rozwiązanie MU-MIMO zapewnia jednocześnie wydajne połączenie z wieloma urządzeniami.

DBA-1210P ma złącze Gigabit Ethernet. Zgodność ze standardem PoE umożliwia zasilanie poprzez sieć przewodową. Punktami dostępowymi można zdalnie zarządzać w chmurze, gromadzić i analizować dane pochodzące z każdego podłączonego urządzenia. Dostępny jest automatyczny monitoring sieci.

**Cena:** 150 euro (ok. 650 zł). **Gwarancja:** 2 lata.

- **AB**, [www.ab.pl](http://www.ab.pl)
- **ABC DATA**, [www.abcddata.com.pl](http://www.abcddata.com.pl)
- **ACTION**, [www.action.pl](http://www.action.pl)
- **INGRAM MICRO**, [pl.ingrammicro.eu](http://pl.ingrammicro.eu)
- **TECH DATA**, [www.techdata.pl](http://www.techdata.pl)
- **VERACOMP**, [www.veracomp.pl](http://www.veracomp.pl)

## Philips: 49-calowy monitor



Monitor 4999P9 H to 49-calowy model w formacie 32:9 w rozdzielczości Dual Quad HD (5120 x 1440 pikseli). Odpowiada on dwóm stojącym obok siebie 27-calowym ekranom Quad HD. Obraz można wyświetlać z dwóch

źródeł jednocześnie. Peryferia, jak mysz i klawiatura, mogą zostać podpięte bezpośrednio do monitora dzięki stacji dokującej z USB-C. Będzie ona również pełniła rolę zasilacza, np. dla laptopa wyposażonego w ten port. Urządzenie ma także złącze RJ45. Jasność ekranu wynosi 450 cd/mkw. Można na nim wyświetlić 91 proc. palety kolorów Adobe RGB.

Monitor wyposażono w zabezpieczenie biometryczne w postaci wysuwanej kamery Full HD kompatybilnej z Windows Hello.

**Cena:** 4729 zł. **Gwarancja:** 3 lata.

- **AB**, [www.ab.pl](http://www.ab.pl)
- **ABC DATA**, [www.abcddata.com.pl](http://www.abcddata.com.pl)
- **ACTION**, [www.action.pl](http://www.action.pl)
- **INCOM GROUP**, [www.incomgroup.pl](http://www.incomgroup.pl)

## Brother: atramentowe A3



Atramentowe urządzenia wielofunkcyjne MFC-J5945DW, MFC-J6945DW i MFC-J6947DW umożliwiają druk w kolorze w formacie A3. MFC-J6945DW i MFC-J6947DW drukują z prędkością 22 obrazów A4 na minutę oraz skanują i kopiuje dokumenty A3.

Mają po dwa podajniki mieszczące

250 kartek każdy. MFC-J5945DW drukuje równie szybko, umożliwia ponadto kopiowanie i skanowanie w A4. Ma trzy podajniki po 250 arkuszy. Wydajność wkładów atramentowych wynosi według producenta do 6 tys. str. Wszystkie trzy urządzenia są wyposażone w automatyczne podajniki dokumentów (ADF) o pojemności 50 arkuszy. Modele MFC-J6945DW i MFC-J6947DW mają podajniki przystosowane do formatu A3. Można drukować bezpośrednio z telefonu poprzez NFC.

**Ceny:** MFC-J5945DW – 1,8 tys. zł, MFC-J6945DW – 2,3 tys. zł, MFC-J6947DW – 2,8 tys. zł.

**Gwarancja:** 3 lata.

- **ABC DATA**, [www.abcddata.com.pl](http://www.abcddata.com.pl)
- **FOR EVER**, [www.for-ever.com.pl](http://www.for-ever.com.pl)
- **TECH DATA**, [www.techdata.pl](http://www.techdata.pl)

## Synology: NAS dla MŚP

DS1819 + to NAS z ośmioma kieszeniami na dyski przeznaczony dla małych i średnich przedsiębiorstw. Został wyposażony w czterordzeniowy procesor Intel C3538 (2,1 GHz), 4 GB RAM

DDR4 SO-DIMM, którą można powiększyć do 32 GB. Urządzenie cechuje prędkość odczytu sekwencyjnego do 2045 MB/s i zapisu 656 MB/s. System da się rozbudować maksymalnie do 18 dysków dzięki połączeniu DS1819 + z dwoma modułami rozszerzającymi DX517. Gniazdo rozszerzeń PCIe zapewnia instalację karty sieciowej 10 GbE lub nośnika M.2 SSD. Urządzenie ma cztery wbudowane porty ethernetowe.



**Cena:** 856 euro (ok. 3,7 tys. zł).

**Gwarancja:** 3 lata.

- **AB**, [www.ab.pl](http://www.ab.pl)
- **ABC DATA**, [www.abcddata.com.pl](http://www.abcddata.com.pl)
- **EPA SYSTEMY**, [www.epasystemy.pl](http://www.epasystemy.pl)
- **VERACOMP**, [www.veracomp.pl](http://www.veracomp.pl)



Ireneusz Dąbrowski

# Nieuniknione skutki dekadencji

Z WIELU OSTATNIO PUBLIKOWANYCH ANALIZ POLITYCZNYCH, SPOŁECZNYCH I EKONOMICZNYCH WYNIKA, ŻE ŚWIAT ZNALAZŁ SIĘ POD KONIEC DRUGIEJ DEKADY XXI WIEKU W SYTUACJI, KTÓRA JEST ZNANA Z HISTORII KOŃCA WIEKU XIX.

Oczywiście, jak mawiali dyplomaci w tamtych czasach, *toutes proportions gardées*, czyli z całą niedoskonałością tego porównania. Już wcześniej pisałem, że historia nikogo i niczego nie uczy i każdy musi popełnić swoją pulę błędów – z tej konstatacji nic praktycznego dla nas wynikać nie może, ale warto sobie kilka rzeczy uzmysłowić.

Z jednej strony był to czas dekadencji (określenie pochodzi od stanu ducha elit na koniec ostatniej dekady XIX w.), a z drugiej *fin de siècle* (czyli „końca wieku”), co nieodmiennie kojarzy się nam z powszechną zabawą, kabaretami, Moulin Rouge, impresjonizmem, Młodą Polską, absyntem i lichu wie czym jeszcze, ale raczej w tonie „balu na Titanicu”, który notabene zatonął niewiele później, bo w roku 1912. Nastroje dekadencje dominują i dziś, przejawiając się w stwierdzeniach typu: „to koniec historii” albo „liberalna demokracja ustępuje populistom”, albo „budzą się demony nacjonalizmu”. A w sferze techniki: „ludzie osiągnęli szczyt rozwoju”, „nie ma impulsów pro wzrostowych”, „czas dyktatury banków musi się skończyć”. To zaledwie kilka przykładów.

A czy tak już nie było? Czy po apogeum ery pary, elektryczności, pierwszych lotów machin powietrznych i innych nie tak właśnie myśleli nasi praojcowie na przełomie XIX i XX wieku? Czy ponadto nie oskarżali o całe zło cesarzy, królów, premierów, marszałków i admirałów, jak my dziś Putina, Trumpa, Merkel, Tuska, Morawieckiego? No dobrze, zapyta ktoś, a co było potem? Potem była katastrofa... Bo nie tylko byt kształtuje świadomość, jak twierdzili wyznawcy Marksa, ale i świadomość kształtuje naszą codzienność. Jeśli ktoś wierzy, że wszystko pójdzie źle, tak się też dzieje. Jeśli inny twierdzi, że nie ma co zawracać Wisły kijem, bo od niego nic nie zależy, i czeka na najgorsze, to ono prędzej czy później nadejdzie. Raczej prędzej!

Puśćmy wodze fantazji i pokażmy się o coś na kształt political fiction. Jak wyglądałby świat XX wieku, gdyby drapieżny kapitalizm z XIX wieku zdał sobie sprawę ze swojej odpowiedzialności socjalnej i nie doszło do szeregu rewolucji, z październikową na czele? Gdyby bankierzy zastanowili się chwilę i zamiast topić pieniądze w inwestycjach zbrojeniowych, znaleźli biznesy o dłuższym okresie zwrotu z kapitału, ale o większym potencjale dobra wspólnego i nie byłoby czarnego wtorku na Wall Street w roku 1928? Gdyby politycy nie myśleli ciągle kategoriami „kto kogo” lub „ta zniewaga krwi wymaga”, a starali się konflikty rozwiązywać na innej drodze, bardziej właściwej ludziom cywilizowanym, a nie dzikusom (przepraszam wszystkich dzikusów) i zabójstwo arcyksięcia Ferdynanda nie stałoby się zapalnikiem I wojny światowej? Gdyby generałowie nie planowali nieustannie poprzednich wojen, tylko skupili się na ochronie tego, co im się powierza: bezpieczeństwie narodów na ich terytoriach. A zatem Włosi nie rozpoczynali konfliktu w Abisynii, Hitler nie zajmował Austrii, a Stalin nie przesuwiał granic imperium o 400 km na zachód? Gdyby, gdyby, gdyby...

Musi  
przyjść  
przesilenie.



Tak, zapuściłem się w rejony utopii. Wiem o tym, ale jeśli nie będziemy marzyć i tęsknić za normalnością w naszym rozumieniu tego słowa, nie będziemy umieli o nią się upominać i walczyć, to inni zapewnią nam taką normalność, jak oni ją rozumieją. Normalność, w ramach której można człowieka bezprawnie zamykać w łagrze albo łagrze (w zależności od długości geograficznej). Gdy można głośno, oficjalnie i bez żenady głosić kłamstwa, głupoty, ba, nawet uciekać się do fałszowania badań naukowych, aby pseudonaukowymi metodami udowodniać tezy – bo racja musi być po właściwej, czyli naszej stronie! Gdy z uśmiechem na ustach członków gabinetu rządzącego wielomilionowym społeczeństwem powołuje się nieopierzonych młokosów o mętnej przeszłości i bez kwalifikacji merytorycznych, ale wyposażonych w jeden „przymiot” charakteru: oddanie nominującemu! Gdy bez problemu i naruszania de nomine demokratycznych procedur można przegłosować uchwałę, że Ziemia jest płaska, a prędkość światła w próżni wynosi 300 m/s (oj, to w Senacie się poprawi, przecież chodzi o prędkość dźwięku, a zresztą ani tego, ani tego nikt nie może zweryfikować, więc o co tyle hałasu?). Gdy na stanowiska wymagające tolerancji, głębokiej wiedzy i autorytetu powołuje się ortodoksyjnych wojowników za sprawę, bo „za naszą sprawę”. Gdy nadzór nad aparatem państwa powierza się fanatykom, szaleńcom albo karierowiczom. Jeśli tak się robi, a my na to się zgadzamy, to nie dziwny się, że do władzy dochodzą przywódcy o mentalności Stalina czy Hitlera albo tylko małego dyktatora, który z lubością małego dziecka zachwyconego elektryczną kolejką zabawia się instytucjami państwa, nie zważając, że przynosi temu państwu niepowetowane straty ekonomiczne i trudne do naprawienia szkody moralne i wizerunkowe, do tego przybiera jeszcze pozy i miny kabaretowych komików (dla mogących mieć wątpliwości, kogo w tym przypadku mam na myśli, wyjaśniam: chodzi mi o Benito Mussoliniego).

Tak już było! Właśnie po tej dekadencej z jednej, a karnawałowej z drugiej strony końcówce XIX wieku. Jeśli ktoś myśli, że po dzisiejszych kiepskich osobowościowo i merytorycznie przywódcach nie mogą przyjść inni jeszcze gorsi, to jest w błędzie. Mogą! Powiem więcej, na pewno przyjdą, bo brutalności i bezwzględności nie przeciwstawi się łagodność i zrozumienie. „Zło dobrem zwyciężaj”, hasło bł. Jerzego Popiełuszki z głębi stanu wojennego, jest dobrą metodą na przetrwanie, na uratowanie narodu, ale nie na jego rezurekcję. Zatem musi przyjść przesilenie. Jaki będzie jego charakter, tego nie wie nikt. Kiedy ono nastąpi? Za rok, pięć albo dziesięć lat. Wszystko zależy od zbiorowej mądrości społeczeństw i ich odporności na propagandę, poziomu ich zdrowego rozsądku oraz od cierpliwości. A jak wykazuje ostatnio zachowanie ludzkości, są to dobra dość deficytowe i nieatrakcyjne.

Czy więc czeka nas powtórka z pierwszej połowy XX wieku? W jakiejś mierze dwa nadchodzące lata to pokażą. Pokażą to wybory, których dokonamy, i to nie tylko w Polsce, ale w wielu innych miejscach. Pokażą to charaktery przywódców, których poszczególne społeczeństwa sobie wybiorą, oraz zasady, którymi będą się kierować. Jedno jest pewne: im w tych wyborach będzie więcej egoizmu i egotyzmu, tym prawdopodobieństwo katastrofy większe.

A co będzie z naszą branżą IT? Oczywiście „nie czas żałować róż, gdy płoną lasy”. Poddamy się silniejszym prądom, choć nie umniejszamy zbyt swoich możliwości. Wszak nowe potencjalne konflikty będą toczyć się w cyberprzestrzeni. Do ataku i obrony będą wykorzystywane technologie cyfrowe zastosowane na skalę dziś niewyobrażalną. Bo dla areny starcia przyszłych ideologii „World is not enough”, i to w każdym sensie. Musimy zatem sobie „rzeczywistość poszerzyć”. A to już zaczyna brzmieć jak hasła reklamowe niektórych firm technologicznych. Rola technologii cyfrowych i specjalistów w tym zakresie będzie kluczowa! Mamy zatem nasze pięć minut przed sobą. Nawet choćby po nas nie zostało nic, to i tak brzmi to pociesząco. Naprawdę?

**Nie czas  
żałować  
róż,  
gdy płoną  
lasy...**



**Wojciech Urbanek**

zastępca redaktora naczelnego

## **Pionek lub gracz. Alternatywy nie ma.**

# Chińczycy z kijem i marchewką

HUAWEI ŚWIETNIE WPISUJE SIĘ W RZĄDOWĄ STRATEGIĘ MADE IN CHINA 2025, KTÓRA ZAKŁADA, ŻE W LATACH 2015–2025 CHINY STANĄ SIĘ JEDNYM Z LIDERÓW W ŚWIECIE ROZWINIĘTYCH TECHNOLOGII I USŁUG.

W ostatnim czasie Huawei, jeden z okrętów flagowych „złotej floty”, znalazł się pod ostrym ostrzałem jankesów. I powiedzmy sobie szczerze: strategia obrony przyjęta przez koncern czasami ociera się o groteskę. Ren Zhengfei, założyciel i CEO Huawei, wyznał dziennikarzom, że choć osobiście wspiera Komunistyczną Partię Chin, to jego firma chce naśladować Apple'a, który strzeże prywatności swoich klientów niczym lew. W wypowiedzi Chińczyka nie zabrakło kilku ciepłych słów pod adresem Donalda Trumpa. No i najważniejsze – Ren wolałby zamknąć firmę, aniżeli zrobić coś, co mogłoby zaszkodzić klientom... Krótko mówiąc, dla każdego coś miłego.

Nie przekonało to jednak amerykańskich żurnalistów, którzy nadal mają poważne wątpliwości co do prawdziwych intencji giganta, podejrzewając go o bliskie kontakty z chińską bezpieką i partią rządzącą. Dlatego w sukurs szefowi przyszedł Eric Xu, wiceprezes Huawei, oznajmiając podczas spotkania z przedstawicielami niemieckich mediów, że cyberbezpieczeństwo nie powinno być sprawą polityczną. Co wydaje się dziwną tezą w dobie wszechobecnego cyberterroryzmu i cyberszpiegostwa. Notabene przypomina mi ona zgrabne, choć mało poważne hasło: „Nie róbmy polityki. Budujmy mosty”.

Siłą rzeczy amerykańsko-chińska wojenka rozlała się po innych kontynentach, a w wir wydarzeń wciągnięta została również Polska. W styczniu ABW zatrzymało pod zarzutem szpiegostwa Weijinga W., dyrektora ds. sprzedaży Huawei Polska, i Piotra D., pracownika działu bezpieczeństwa w Orange Polska. O sprawie szeroko rozpiszywały się amerykańskie i chińskie media. „The Wall Street Journal” zwrócił uwagę na interesujący wątek Wojskowej Akademii Technicznej, gdzie obaj panowie wykazywali się dużą aktywnością. Dziennik dodaje, że Stany Zjednoczone z dużym zainteresowaniem będą obserwować dalszy rozwój wypadków w Polsce. Tym bardziej że do tej pory nigdzie na świecie nie udało się udowodnić Huawei przestępczych działań. W tym przypadku istnieje spore prawdopodobieństwo, że tak się właśnie stanie.

Inna była reakcja mediów z Państwa Środka. „Global Times” groził Polakom, że ślepe podążanie za Amerykanami doprowadzi nas do zguby, i ironicznie pytał: „czy w Polsce jest coś wartego kradzieży?”. Natomiast Huawei zwolniło Weijinga W. i rozpoczęło ofensywę informacyjną, stosując metodę kija i marchewki. Z jednej strony koncern obiecuje Polakom utworzenie centrum badawczo-rozwojowego i kolejne inwestycje, z drugiej zaś straszy konsekwencjami zerwania umowy na budowę sieci 5G.

W gruncie rzeczy Huawei jest tylko jedną z wielu figur na szachownicy, a gra toczy się o dużo wyższą stawkę niż telefonia 5G. Choć Chińczycy poruszają się w niektórych obszarach jak słoń w składzie porcelany, absolutnie nie można ich lekceważyć. To wytrawni gracze dysponujący wieloma atutami, o czym mogli się przekonać chociażby wyrachowani Niemcy. Nasi sąsiedzi do dziś ocierają łzy po stracie KUKA, jednej z pereł niemieckiego przemysłu przejętej przez chiński koncern Midea.

Jaki morał płynie z tego dla Polski? Właśnie rodzi się nowy układ sił, w którym po raz pierwszy od wielu lat położenie geostrategiczne może stać się naszym atutem. Z handlowego i komunikacyjnego punktu widzenia jesteśmy ważnym krajem dla Chin, których wpływów w naszym regionie właściwie jedyni sojusznicy militarni Polski, a więc Amerykanie, nie zaakceptują. Czy polski rząd będzie potrafił coś dla nas ugrać na dwóch tak dużych fortepianach? I kto będzie autorem partytury?

## SZUKASZ PRACOWNIKÓW W BRANŻY IT?



Mając konto na CRN.pl, możesz **BEZPŁATNIE**  
zamieszczać **OFERTY PRACY**  
w naszym portalu.



# KUPUJ I WYGRAJ Z

# Activejet®



## Informacje o konkursie:

Nagrodami w Konkursie są **bony wakacyjne Neckermann** na wycieczki krajowe i zagraniczne oraz **przedpłacone karty MasterCard**. W Konkursie można kumulować zakupy produktów Activejet w czasie (01.02.2019 - 31.03.2019 r.).

Więcej informacji o konkursie na stronie: [konkurs.activejet.pl/kumulujzactivejet](http://konkurs.activejet.pl/kumulujzactivejet) oraz w regulaminie.