

E-GOVERNMENT

A vezetői információs rendszerek az ipar és a kereskedelem után ma már az állami intézményekben is meghonosodnak.

TREND 2007

A hazai informatikai piacon az idén visszaes-tek a kormányzati költségek, így a legnagyobb megrendelővé a bankok léptek elő.

391
forint

SZÁMÍTÁSTECHNIKA

ICT-STRATÉGIA DÖNTÉSHOZÓKNAK • WWW.COMPUTERWORLD.HU
ALAPÍTVÁ 1969 • 2007. DECEMBER 18. • XXXVIII. ÉVFOLYAM 51-52. SZÁM



COMPUTERWORLD

„AZ EGYIK *kínál*,
MÁSİK MEĞ *veszen*”

A félelmetes készpénzállománnyal rendelkező IT-cégek idén sem tétlenkedtek, ebben az évben is gyakran írhatunk felvásárlásokról. A hírek közül volt, ami megmaradt a Wall Street-i zuhanyhíradó szintjén, és volt, ami annak ellenére igazolódott be, hogy senki sem vette komolyan. Az alábbiakban 2007 legnagyobb - vélt vagy valós - üzletei közül válogattunk.

Összeállításunk a 8-10. oldalon



9 770587 151006 07052

FREE Servers, FREE Applications, FREE Floor space, FREE Man-hours, FREE Power, FREE Storage...

Bemutatjuk forradalmian új vállalati architektúránkat, amely behozza az árát!

A hagyományos hűtési megoldások esetében a rendszer a teljes szervertermet hűti. Ez a megoldás azonban több szempontból sem kifizetődő: az energiaköltségek az egekbe szöknek, a túlméretezett megoldások pedig alkalmatlanok a nagyszűrűségű berendezések hűtésére. Sőt, az energiafogyasztásban és a hűtésben keletkező veszteségek még a szükséges új informatikai eszközök beszerzését is meggátolhatják. A probléma ennyire egyszerű, hasonlóan egyszerű tehát a megoldás is: csökkentse az energiaszámlát és a hűtési költségeket, a megtakarított pénzből pedig szerezze be a szükséges informatikai eszközöket.

A Gartner Research felmérése szerint a 2002 előtt kialakított adatközpontok 50%-a 2008-ra elavulttá válik, mert nem képesek biztosítani a megfelelő energiafelhasználási és hűtési feltételeket. Már napjainkban is a legnagyobb kihívást az adatközponti szakértők számára az energiaköltségek és a hűtés megoldása jelentik.

Korlátozott a rendelkezésre álló energia és pénz!

Az elosztóhálózat behatárolja az energia-felvételi lehetőségeket, a költségvetés pedig anyagi korlátokat jelent. Mindkét területen szűkre szabottak a lehetőségek, amelyeket a lehető legjobban kell kihasználni. Az igazi megoldás az APC Efficient Enterprise™ rendszer!

Az APC moduláris megoldása bővíthetőséget biztosít, így Önnek csak azért kell fizetnie, amit tényleg használ. A capacity management szolgáltatás segítségével meghatározhatja, hogy a következő szerver elhelyezésére mi a legjobb megoldás. A hűtés hatásfokát javítják és a hőmérsékletváltozásokat előrejelezhetővé teszik az In-Row hűtési megoldások és Hot Aisle Containment rendszerek. Az Efficient Enterprise rendszer pedig a rossz hatásfok miatt magas energiaköltséget segít lefaragni. A megtakarítás mértékének személtetésére egy példa: már pusztán a teremszintű hűtésről a sorszintűre való átváltás is átlagosan 35%-kal alacsonyabb energiaköltséget jelent.

Rendszerünk behozza az árát!

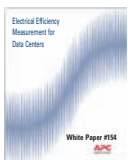
Akár új adatközpontot hoz létre, akár egy meglévő rendszer hatékonyságára kíváncsi, minden esetben célszerű a meglévő helyzet felmérésével kezdeni. Az online elérhető Enterprise Hatékonysági Audit (Enterprise Efficiency Audit) segítségével felmérheti, hogy milyen előnyei származhatnak az APC intelligens, integrált és hatékony rendszerét használva: nagyobb teljesítmény, megbízhatóbb felügyelet és magasabb profit.



Az Efficient Enterprise™ rendszer tervezhetővé teszi a hűtést, és a következő módokon csökkenti az üzemeltetési költségeket:

- 1 **Hűsünk ott, ahol a hő keletkezik!** Az APC innovatív InRow™ architektúrája hatékonyabb, célzott hűtést biztosít, csökkentve a távolságot a hő termelőési és elvezetési helye között.
- 2 **Bezárjuk a keletkezett hőt!** A Hot Aisle Containment rendszer megakadályozza a forró pontok kialakulását úgy, hogy meggátolja a kibocsátott meleg levegő és a terem hideg levegőjének a keveredését.
- 3 **Kapacitás menedzsment.** A beépített, intelligens Capacity Management szoftver valós idejű adatokat szolgáltat az energia- és hűtésigényről.
- 4 **Megfelelően méretezett összetevők.** A jól méretezett, skálázható megoldások alkalmazása révén kiküszöbölhető a túlméretezett, hagyományos rendszerek okozta energiapazarlás.

APC
Legendary Reliability®



Töltse le az APC "Electrical Efficiency Measurement for Data Centers"
címmű tanulmányát és nyerjen egy APC Power Ready hátizsákot!

Látogasson el a <http://promo.apc.com> weboldalra és írja be a következő kódot: **64808t**
Tel +36 40 200 262





AKTUÁLIS

- 05 ÉLESEDŐ VERSENY AZ ADATTÁROLÁSI PIACON**
- 05 KÖNNYEBB VIRTUALIZÁLÁS**
- 06 MIÉRT ÉPPEEN MAGYARORSZÁG?**
- 06 NAVIGÁLÁS 3 DIMENZIÓBAN**
- 07 AZ ACER AZ OLIMPIAI MOZGALOMBAN**
- 07 ÚJ BT-AKVIZÍCIÓ**
- 07 A DELL IS TABLETVÁRTÓ LETT**
- 07 TOSHIBA SSD-MEGHAJTÓK**

FÓKUSZ

08 ELŐZÉS ALAGÚTBAN
A félelmetes kézpénzállomány-nyal rendelkező IT-cégek idén sem tétlenkedtek. Összeállításunkban az idei legnagyobb volumenű felvásárlásokat ismertetjük.

ÜZLET

- 11 ÉRETTEBBÉ VÁLT A KISZERVEZÉSI PIAC**
A kiszervezéssel együtt járó kihívások ellenére a vállalatok nagy többsége pozitívan értékeli kiszervezett tevékenységei eredményességét.
- 13 GYENGÉN TELJESÍT A MAGYAR IT**
- 14 OBAMA ÉS KLIENSVIRTUALIZÁCIÓ**
Mint minden év végén, várhatóan most is jóslatok tömege fog bennünket elárasztani 2008-ra vonatkozóan. Az idei események alapján néhány fejleményt nagy bizonyossággal lehet előrevetíteni.

TECHNOLÓGIA

- 15 ÉPÍTÜNK VIDEO-FELÜGYELETET!**
A videós megfigyelőrendszerek nagyon nagy tempóban terjednek, amelyre az IP-kamerák megjelenése is rátehet egy lapáttal, velük ugyanis sokkal egyszerűbbé vált az ilyen rendszerek kiépítése.
- 17 CSOBBAN-E AZ ORCA?**
A korábban Orcas kódneven futó új Microsoft fejlesztőeszköz végleges lett, MSDN-előfizetők számára már a nagy februári bejelentés előtt is elérhető.
- 19 HAZAI PIAC TIGRIS! TIGRIS! – SMC TIGERSTORE NAS**
- 19 HAZAI PIAC EGY MINDENEKFELETT – NOKIA E90**

HORIZONT

- 20 VALÓDI MEGLEPETÉSEK**
Olyan rendhagyó ötletekkel szolgálunk olvasóinknak, amelyekkel – kisebb-nagyobb kockázatot vállalva – óriási sikereket érhetnek el.
- ÁLLANDÓ ROVATAINK**
- 04 VÉLEMÉNY**
Rovatunkban az IT-világ sok szereplőjét láttuk vendégül 2007-ben.
- 05 SZEMÉLYI HÍREK**
- 06 HÍRMOZAIK**
Tudósítások az IT-szakma eseményeiről, újdonságairól

2007.12.18.

Hullámvasút

2007-et nem úgy fogják emlegetni a hazai IT-szakmában, mint a töretlen lendület és a határtalan lehetőségek időszakát. Igaz, sokkal jobbat nem is várhatott senki a kormányzati megszorítások, a lakossági fogyasztás visszaesésének évében. A SuliNET már régen nem katalizál, az uniós projektek kiírása pedig csak most, az év végéhez közeledve „került látótávolságba”. Az IDC előzetes adatai alapján a 2006-os, közel 10 százalékos bővülés körülbelül a felére csökken idén, ugyanakkor a kutatócég 2008-tól ismét kétszámjegyű növekedést vár a magyar informatikai szektortól. S ha ezeket az adatokat összevetjük azzal, hogy mennyivel nőtt, fog nőni a teljes hazai gazdaság ugyanezen időszak alatt, akkor elmondhatjuk, hogy az IT továbbra is húzóágazat. Egy olyan terület, amelyre érdemes figyelni, építeni, számítani minden piaci szereplőnek.

A Computerworld szerkesztősége számára a helyzet hasonlatos egy olyan, képzeletbeli hullámvasúthoz, amely lefelé és felfelé is ugyanolyan sebességgel halad. Hiszen lejtmenetben a szűkülő piac kijelölte mozgástérrel, a kisebb szegmensekben elért sikerekről, eredményekről kell tudósítani, míg meredeken felfelé ívelő pályán az a tisztünk, hogy tájékoztassuk az „utasokat” a várható veszélyekről, az esetlegesen felbukkanó hatásokról, amelyek eltérhetnek az emelkedő vonalról. Az elkövetkező esztendőben igyekszünk ugyanazt a megbízhatóságot, szavahihetőséget és állandóságot nyújtani, amelyhez a lap 38 éves története során hozzászoktak olvasóink.



Az IDG kiadó és a szerkesztőség munkatársainak nevében kívánok önöknek békés ünnepeket és sikereket a gazdag új évet!

Csontos Péter
főszerkesztő

Kiadja	IDG Hungary Kft. 1075 Budapest Madách Imre út 13-14. A ép. HU ISSN 0237-7837 Postacím: 1374 Budapest 5, Pf. 578 Internet: www.idg.hu
Felölés kiadó	Biró István ügyvezető – ibiro@idg.hu
Lapigazgató	Szigetvári József – jszigetv@idg.hu
Műszaki vezető	Birkus Imre – ibirkus@idg.hu
Nyomás és kötészet	D-Plus Kft. 1037 Budapest, Csillaghegyi út 19-21.
Ügyvezető igazgató	Németh László
Szerkesztőség	Csontos Péter – pcsontos@idg.hu
Főszerkesztő	Dervenkár István – idervenkar@idg.hu
Lapszerkesztő	Barabás Balázs – bbarabas@idg.hu
Online-szerkesztő	Tököli Gábor – gtokoli@idg.hu
Olvasószerkesztő	Egyed Zsóka – zsegyed@idg.hu
Munkatársak	Árokszállási Gábor – garokszallasi@idg.hu Bata László – lbata@idg.hu Csórián Sándor – scsorian@idg.hu Horváth Ádám – ahorvath@idg.hu Kis Endre – ekis@idg.hu

Szerkesztőségi ügyeletek	Makk Attila – amakk@idg.hu Mozsik Tibor – mtibor@idg.hu Samu József – samu.jozsef@idg.hu Trautmann Balázs – trau@idg.hu Vass Enikő – evass@idg.hu Bödör Eszter – ebodor@idg.hu Telefon: 577-4343, fax: 266-4343 Internet: www.computerworld.hu e-mail: levelek@idg.hu
Újságíróink szakmai képzésének háttérét a NetAcademia Oktatóközpont biztosítja. www.netacademia.net	
Tipográfia: IDG Grafikai Stúdió	Palotai Árpád – apalotai@idg.hu Berényi Teréz – tberenyi@idg.hu Berényi István – iberenyi@idg.hu Béres Gábor – gberes@idg.hu Lázárfalvi Tamás – tlazarfalvi@idg.hu Lukács Gergely – glukacs@idg.hu Prekop László – lprekop@idg.hu
Korrektúra: IDG Nyelvi Labor	Hajdú Éva – ehajdu@idg.hu Sz. Erdős Judit – jerdos@idg.hu

Hírdetésfelvétel	Radácsy Katalin – kradacsy@idg.hu Telefon: 577-4310, fax: 266-4274
Hírdetési osztályvezető	Rodriguez Nelsonné – irodriguez@idg.hu Telefon: 577-4311
Lapreferens	Bohn Andrea – abohn@idg.hu Telefon: 577-4316, fax: 266-4274 e-mail: keriroda@idg.hu
Kereskedelmi asszisztens	
Terjesztés és ügyfélszolgálat	
Terjesztési igazgató	Babinecz Mónika – mbabinecz@idg.hu Telefon: 577-4301, fax: 266-4343 MediaShop: mediashop.idg.hu e-mail cím: terjesztes@idg.hu
Marketing	
PR-munkatárs	Kovács Judit – jkovacs@idg.hu
Konferencia	
Rendezvényszervező	Kovács Orsolya – okovacs@idg.hu Odrovics Szonja – szodrovics@idg.hu

Jogi közlemények	Szerkesztőségünk a kéziratok lehetőségei szerint gondozza, de nem vállalja azok visszaküldését, megőrzését. A COMPUTERWORLD-ben megjelenő valamennyi cikket (eredetiben vagy fordításban), minden megjelent képet, táblázatot stb. szerzői jog védi. Bármilyen másodlagos terjesztésük, nyilvános vagy üzleti felhasználásuk kizárólag a kiadó előzetes engedélyével történhet. A hirdetések a kiadó a legnagyobb körültekintéssel kezeli, ám azok tartalmáért felelősséget nem vállal.
Terjesztési, előfizetési, ügyfélszolgálati információk	A lapot a Lapker Rt. alternatív terjesztők és egyes számítástechnikai szakszolgálatok terjesztik. Előfizethető a kiadó terjesztési osztályán, az InterTicketnél (266-0000 9-20 óra között), a postai kézbesítőknel (06/80-444-4444; hirlapelofizetes@posta.hu , fax: 303-3440) Előfizetési díj egy évre 15 624 forint, fél évre 7812 forint, negyed évre 3906 forint. Lapunkat a MATESZ auditálja Olvasóink szokásait a Nemzeti Médiaanalízis méri fel.

IMPRESSZUM COMPUTERWORLD-Számítástechnika
IC: stratégiai kommunikációk • alapítva 1993 • 2007. december 18. • XXXVIII. évfolyam 51-52. szám

Ez a világ tovatűnt

Vélemény rovatunkban az IT-világ sok szereplőjét láttuk vendégül 2007-ben. Közzeltünk írásokat külföldi lapársaink publicistáitól, hazai technológiai vállalatok vezetőitől és természetesen kiadónk munkatársaitól. Most, az év végén ezekből idézünk

„Képzeld el, hogy az informatikai vezetők elkezdik a környezetvédelmi szempontokat is beemlíteni a bekerülési költségek kalkulációjába. Egy-egy eszköz beszerzésekor nem csupán azt kérdeznék, hogy mennyire energiatakarékos, hanem konkrét specifikációkat kérnének a feldolgozósárol az életcikusa végén. Vagy akár arról is lehetne adatokat kérni, hogy az adott termék környezetkímélő eljárással készült-e. Persze nem szükséges, hogy a válasz miatt dőljön dugába az üzlet (és hát lássuk be, a gyártó értékesítőinek valószínűleg fogalmuk sincs, hogyan rakják össze az általuk eladott terméket), de már önmagában az ilyen kérdések felvetése is üzenet lenne a gyártóknak: ha minden kondíció azonos, akkor inkább a környezetre jobban odafigyelő szállítót választom.” (Mark Hall: Négy százmillió gép)

COMPUTERWORLD

„A rendszerváltás után... a nyugati államok kormányai hűvös tárgyilagossággal szemlélték a gazdasági-politikai átalakulást, s a gyors és egyenrangú integrációs tagság helyett csak pótmegoldásokat nyújtottak. A kijozanodás éve alatt a hazai vállalatok megerősödtek annyira, hogy tökéletes (nyugati) partner segítségével önállóan megjelenjen a keleti piacokon. Itt természetesen meg kell küzdeniük a helyi konkurenciával is. Az igazi nyereség azonban az lenne, ha a térség IT-vállalatai (főleg most, hogy Románia és Bulgária is az EU tagja) a piaci verseny mellett együttműködést is kialakítanának, és erős regionális informatikai bázist hoznának létre. Ez azonban hosszú távú tervezést is feltételez és nem utolsósorban – ismét – józan gondolkodást.” (Barabás Balázs: Hosszú távon)

COMPUTERWORLD

„A jól működő megoldások legközvetlenebb érdekeltje az önkormányzat. Ügyfeleinek érdeke a gyors és hatékony kiszolgálás, legfőbb céljuk a „boldog ügyfél” elérése. Ehhez azonban elengedhetetlen a motiváció is az önkormányzatok részéről. A jól működő rendszerek alapját a szükséges szervezeti változások, a folyamatok átalakítása vagy pontosítása teremti meg, ezért papíralapú ügyintézéshez szokott dolgozók motiváltsága, tanulásra és újításra való buzdítása elengedhetetlen. A folyamatok átláthatósága pedig az e-ügyintézésrel folyamatosan nő, tehát hamar elnyerheti a szervezet osztatlan támogatását is. Ezért fontos, hogy az önkormányzatok megfelelő képviselőket rész vegyenek az elektronikus közigazgatási megoldások előkészítésében, illetve a rendszerek megvalósításával kapcsolatos döntésekben.” (Dobozi Péter: E-közigazgatás Magyarországon: hogyan tovább?)

COMPUTERWORLD

„Már vagy öt-hat éve hallok gyártóktól és különböző forgalmazóktól, hogy a „szürke import” megöli a magyar piacot, ugyanis egyes boltokban vagy bolt-hálózatokban a bekerülési ár alatt kínálnak digitális fényképezőgépeket és egyéb műszaki eszközöket. Mint ahogy egy jó „mutyilandban lenni szokott”, mindenki tud róla, meg sokat beszél is róla, mégsem történik semmi. (...) Szerény javaslatom: végre egyszer fogjon össze a szakma, és segítsük a hatóságok munkáját. Tudom, hogy nem jó mostanában a rendőrség renoméja, de mint piaci szereplők is segíthetünk nekik, hogy javítsanak rajta. Adjunk nekik „tippeket”, hiszen mi ismerjük a piacot, és végre ne a félelem, hanem a tettvégy győzzön bennünk! Ha például gyártók vagyunk, bontsunk szerződést azokkal a kereskedőkkel, akikről tudjuk, hogy nem járnak tisztességes úton. Nem kell vádaskodni, még indokolni sem, így nem sérül az ártatlanság vélelmének elve sem.” (Szigetvári József: Mutyiland over?)

COMPUTERWORLD

„...az a baj a céges weboldalak optimalizálásával, hogy a legtöbb esetben nem is az oldalt, hanem a teljes marketinggondolkodást – az ígéreket, az üzeneteket, a szövegeket – kell optimalizálni, emellett pedig kitűnő szolgáltatást és ergonomikus felületet kell kínálni az internetezőknél. A kulcsszó mindebben az őszinteség, a hasznos információk elérhetővé tétele. Azt pedig már a gyerekkorból tudjuk, hogy ez az út néha fájdalmas...” (Széll András: Mi a baj a céges weboldalak optimalizálásával?)

COMPUTERWORLD

Élesedő verseny az adattárolási piacon

Árokszállási Gábor • Idén tovább erősödött a versenyhelyzet az adattárolási megoldások szállítói között. Egyes szereplők piaci aukciókba kezdtek, s ezzel olyan árzuhanást idéztek elő, amely senkinek sem jó – nyilatkozta *Lyócsa István*, az EMC adattárolási rendszereket forgalmazó MHM Computer Kft. ügyvezető igazgatója. A verseny kielezettségét jól mutatják a számok: az MHM forgalma a növekvő rendelésállomány mellett is csök-

kent. Míg 2006 decemberének végén az árbevétel megközelítette az 1,7 milliárd forintot, és ez 20 százalékos növekedés volt az előző év hasonló időszakához képest, idén az éves várható forgalom 1,5 milliárd lesz, bár a csökkenéshez a dollár folyamatos árfolyamcsökkenése is hozzájárult. Az MHM mindenekelőtt a cég szolgáltatási körének bővítésében, s ehhez szorosan kapcsolódva az ügyfélszolgálat teljes átalakításában látja az egyik legfonto-

sabb kitörési lehetőséget – tette hozzá *Horváth Norbert*, az MHM ügyfélszolgálati igazgatója. Emellett az MHM komplett termécsomagok kialakítását is tervezi. Ilyen lehet például egy komplett backup környezet kialakítása szalagos és lemezes tárolórendszerrel, és a szükséges szoftvertermékekkel kombinálva, vagy egy katasztrófatűrő MS Exchange-környezet létrehozása szintén a szükséges szoftver- és hardvertermékekkel.

Könnyebb virtualizálás

Barabás Balázs • Frissítette PRIMERGY szervercsaládját a Fujitsu Siemens Computers. Az új két-, illetve négymagos Intel Xeon 5200 és 5400 sorozatú processzorokkal, nagyobb memóriával és duplájára növelt L2 gyorsítótárral dolgozó PRIMERGY-modellek megkönnyítik az adatközpont virtualizálását.

A 64 GB-os alaplapi memóriával és a maximum 4,5 terabájt tárhelytel rendelkező, 2U magas RX300 S4 és

TX300 S4 szerverek feldolgozási kapacitás, memória és lemeztárhely szempontjából is optimális környezetet biztosítanak több virtuális gép egy szerveren való futtatásához. Így megoldható a nagy számítási kapacitást igénylő adatközpontműveletek (Oracle és MySAP adatbázisok futtatása, alkalmazásszerver-funkciók) virtualizálása. Az Intel processzoros PRIMERGY szerverek új generációjával bevezetett RAID6 még nagyobb vé-

delmet kínál az egyedi lemezhibák ellen. A RAID6 védelmi szintnél az adatokat több sávban, összesen hat darab, üzem közben cserélhető 300 GB-os SAS-mevlemezre írják, amelyeket aztán egyetlen logikai kötetben helyeznek el.



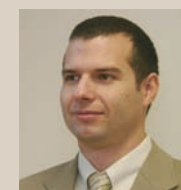
Bari András



December 1-jétől *Bari András* tölti be a NextiraOne Magyarország Kft. ügyvezető igazgatói pozícióját.

Korábban az Alcatel Magyarország Kft.-nél értékesítési vezetőként tevékenykedett. A cég 2001-es szétválását követően az Alcatel e-Business Rendszerek Kft. (később NextiraOne Magyarország Kft.) értékesítési vezetői feladatait látta el.

Polner Tamás



November 1-je óta *Polner Tamás* a Sun Microsystems Kft. marketingigazgatója. 2003 és 2004 között az IPR-Insights szoftver-

gazdálkodási tanácsadó cég vezető konzulense. 2004 októberében visszatért a Sunhoz, és az utóbbi 3 évben a Sun partnerkapcsolati igazgatója volt.



Az MKB Bank Zrt. Informatikai Igazgatósága

IT szabályozás szakértő munkatársat keres.

Feladatok:

- informatikai szabályozások elkészítése, kezelése és karbantartása

Elvárások

- felsőfokú szakirányú végzettség (szervező mérnök, közgazdász),
- 2 év banki tapasztalat,
- 3 év folyamatszervezési tapasztalat,
- informatika tevékenységek folyamatszakszainak, eljárásainak ismerete,
- folyamatmenedzsment szoftver felhasználói szintű ismerete (ARIS ismerete előnyt jelent),
- bankokban használt számítástechnikai rendszerek alkalmazási körének általános ismerete,
- irodai alkalmazások magas szintű felhasználói ismerete,
- önálló munkavégzés,
- angol nyelv középfokú ismerete
- komplex vizsgálati, elemzési szemlélet,
- problémaelemzés, problémamegoldás,
- kiváló kommunikáció, írásban és szóban.

Az álláshirdetésünkre jelentkezni lehet 2008. január 10-ig az MKB Bank Zrt. honlapján (www.mkb.hu), az álláslehetőségek menü kiválasztásával, valamint az 1821 Budapest, MKB Bank Zrt. Humánpolitikai Igazgatóság postai címen.



Minden kedves ügyfelünknek kellemes karácsonyi ünnepeket és boldog új évet kívánunk!

QualysoftAustria QualysoftGermany QualysoftHungary QualysoftRomania QualysoftSerbia QualysoftSlovakia



HÍRMOZAIK

A HP előretörése a szerverpiacon

A HP a többi szállító összesített eredményét tízszeresen meghaladó mértékben növelte globális szerverpiaci eladásait 2007 harmadik nap-tári negyedévében – derül ki az IDC ágazati elemző cég ma közzétett számaiból. A vállalat eladott darabszám szerinti részesedése a vizsgált időszakban 32,4 százalék a globális szerverpiacon. Ez az érték a Dell, az IBM és a Sun részesedését is meghaladja. A HP gyári árbevételének növekedése szintén felülmúlta a piaci átlagot. A cég a ProLiant, az Integrity és a Blade-System szervercsaládoknál egyaránt jelentős bővülésről számolt be.

Vista-kompatibilis védelem

Magyarul is megjelent a hazai piacra is jól ismert Outpost biztonsági termékek következő generációja: az Outpost Security Suite Pro 2008 teljes körű védelmi csomag és az Outpost Firewall Pro 2008 tűzfal. Az igényeknek megfelelően mindkét program Vista-kompatibilis, emellett kezelőfelülete teljesen új, mégis könnyen áttekinthető. Az Outpost Security Suite Pro 2008 tűzfal összetevője a szintén megújult Outpost Firewall Pro 2008 technológiáját használja, amelyet a híresen szigorú Matousec tesztlabor a legjobb, 100%-os tűzfalként ismert el novemberben. A Matousec valamennyi ismert sebezhetőségi vizsgálatnak alávetette az Outpost Firewall Pro 2008-at, amely 40 hasonló megoldást utasított maga mögé.

Csak egy maradhat?

A Novell Magyarország bemutatta a Novell Open Enterprise Server 2-t, az első operációs rendszert, amely minden más operációs rendszerrel együtt tud működni, illetve biztosítja a főbb operációs rendszerek virtuális futtatásához szükséges egységes platformot. Az új Novell Open Enterprise Server 2 a Novell hálózati szolgáltatásainak teljes 64 bites támogatását kínálja, valamint virtualizációt, megnövelt alkalmazás- és hardvertámogatást, és új tároláskezelési szolgáltatásokat. Az új megoldás egyesíti a Novell bevált munkacsoport-szolgáltatásait a SUSE Linux Enterprise Server termékkel, így a munkacsoport-szolgáltatások teljes köre átállítható Linux-platformra.

Miért éppen Magyarország?

Barabás Balázs • Magyarország vonzó lehet az IT-tevékenységek kihelyezését tervező amerikai és a nyugat-európai cégek számára – állítja a Gartner.

A piacutató cég szerint 2008-ban az Egyesült Államokban 40 százalékkal, Európában 60 százalékkal fognak növekedni az IT-szolgáltatások külföldi kihelyezésére fordított kiadások. Melyek lehetnek a lehetséges célpontok? A Gartner régióként 30 országot javasol világszerte, és meg is indokolja, hogy miért.

- Európa, Közel-Kelet és Afrika (EMEA): Csehország, Magyarország, Írország, Izrael, Lengyelország, Románia, Oroszország, Szlovákia, Dél-Afrika, Spanyolország, Törökország és Ukrajna
- Ázsia és Csendes-óceán: Kína, India, Malajzia, Új-Zéland, Pakisztán, Fülöp-szigetek, Szingapúr, Srí Lanka, Vietnam és Ausztrália

- Észak- és Dél-Amerika: Kanada, Argentína, Brazília, Chile, Costa Rica, Uruguay

Az EMEA régióban a kormányzati támogatás meglehetősen gyenge, véli

a Gartner. Írország, Izrael, Észak-Írország és Dél-Afrika értelemszerűen jó eredményeket ért el az angol nyelv ismerete terén, viszont Csehország, Szlovákia, Magyarország, Lengyelország és Románia esetében az alternatív világnyelvek jó ismeretét emelték ki, amely az európai megrendelők számára lehet előnyös. Szlovákia, Románia, Oroszország és Ukrajna az alacsony költségek miatt lehet vonzó, bár – jegyzi meg a Gartner – az EMEA régióban a költségek igencsak változókéony képet mutatnak.

Kínában, Indiában és Szingapúrban a kormány erősen támogatja az IT-szolgáltatások meghonosítását, de Kínában gyenge az idegen nyelvek ismerete. A politikai és gazdasági kockázat magas Pakisztánban, a Fülöp-szigeteken, Srí Lankán és Vietnamban, míg Ausztrália, Új-Zéland és Szingapúr esetében sokat számít a kulturális hasonlóság, a jogszabályi környezet, az adatok és a szellemi tulajdon védelme.

Az outsourcing témájával bővebben a 11–12. oldalon foglalkozunk.

Navigálás 3 dimenzióban

Barabás Balázs • A Hewlett-Packard bejelentette az iPAQ 316 navigációs eszközt, amely a kelet-európai térképek mellett több más funkciót is tartalmaz.

A Nav N Go iGO 8 alapú térképszoftvert tartalmazó HP iPAQ 316 leglátványosabb újdonsága, hogy a domborzati elemeket és az épületeket három dimenzióban jeleníti meg. A készülék 600 megahertzes, kétnagos Centrality Titan processzorral működik, kijelzője 800×480 képpontfelbontású. A készülék Bluetooth-képes, mobiltelefonnal összekapcsolva kihangosítóként is működik, beépített zene- és videolejátszója van, valamint megtalálható benne a Nav N Go két gyárilag

mellékelt játéka is. Az iPAQ 316-ban emellett egy fényképnézegető alkalmazás és egy számítógép is helyet kapott.

A készülékben 2 GB ROM és 128 MB RAM van. A 300-as szériát régióként más-más térképszoftttal látják el (például a 318-as modell a nyugat-európai térképeket tartalmazza), a 316-ost a kelet-európai térségre optimalizálták, így megtalálható benne Magyarország, Románia, Horvátország, Szlovákia, Bulgária térképe. Amennyiben közép-, vagy nyugat-európai ország térképével szeretnénk bővíteni (például Ausztriáéval), az külön megvásárolható hozzá.

A Gartner szempontjai

A piacutató cég tíz szempont alapján vizsgálta, hogy az egyes országok vonzóak lehetnek-e az outsourcingban gondolkodók számára:

- idegen nyelvek ismerete
- kormányzati támogatás
- a munkaerő mennyisége és minősége
- infrastruktúra
- oktatási rendszer
- költségek
- politikai és gazdasági környezet
- kulturális hasonlóság
- jogrendszer
- a szellemi jogok és a személyi adatok védelme



A Hewlett-Packard eredményei

A HP Magyarország összefoglalóként tekintve az előző évről képest 10 százalékos növekedést ért el. Az eladott nyomtatók száma 5 százalékkal nőtt. A nyomtatók terén a növekedés motorját elsősorban az üzleti többfunkciós berendezések adták, amelyek eladásai 26 százalékkal emelkedtek. A HP többfunkciós lézer eszközei te-

riületén ebben az évben először sikerült 25 százalék körüli részesedést elérni, és céljai közt szerepel ennek további növelése. A lézernyomtatók piacán a HP részesedése némileg csökkent, mivel a vállalat – közleménye szerint – nem kíván a piacon kialakult árhaború részese lenni, de továbbra is 50 százalék feletti. A lakossági szegmens

esetében a tintasugaras nyomtatóknál a HP az erős verseny ellenére is növelni tudta a részesedését, és a piac felét birtokolja. A személyi számítógépek üzletág (PSG) magyarországi árbevétele 2007-ben 10 százalékkal nőtt az előző évről képest. Az eredményhez jelentősen hozzájárult a noteszgépek iránti élénkülő kereslet.

A Dell is tabletgyártó lett

Barabás Balázs • Kedden a Dell bejelentette első tábla PC-jét, a Latitude XT-t. Az új készülék súlya másfél kilogramm, a kijelző mérete 12 hüvelyk. A gépet lehet használni billentyűzettel és egérrel, de van érintőképernyője is, amelyet stílussal vagy az ujjunkkal is kezelhetünk. A Dell szerint valóban elég csupán megérinteni

a képernyőt, hogy a rendszer érzékelje. A készülékhez opcionálisan dokkolót is lehet vásárolni, amely tartalmaz egy 120 GB-os merevlemez. Az akkumulátor kapacitása megközelítőleg 9,5 óra. A Latitude XT listaára 2499 dollár, amely inkább a prémium kategóriába helyezi a gépet.



ÚJ BT-akvizíció

Barabás Balázs • A BT megvásárolja a Frontline Technologies Corporationot, egy ázsiai és csendes-óceáni IT-szolgáltató vállalatot. Az ügylet értéke 202 millió dollár.

A Frontline helyi, regionális és nemzetközi ügyfelek számára ad IT-tanácsadást, illetve infrastrukturális, rendszerintegrációs és IT-outsourcing szolgáltatásokat. A szingapúri tőzsdén jegyzett vállalat Kínában, Hongkongban, Indiában, Indonéziában, Malajziában, Szingapúrban, a Fülöp-szigeteken, Tajvanon és Thaiföldön tevékenykedik.

A felvásárlás révén a BT kiegészítheti az ázsiai és csendes-óceáni térségen belül már létező hálózati IT-szolgáltatásait. A Frontline egyedülálló hírnév-re tett szert a pénzügyi szolgáltatások, a szállítmányozás, a gyártás, a telekommunikáció, az oktatás, az egészségügy területein, valamint a közsférában tevékenykedő ügyfelek számára nyújtott komplex és hálózati menedzsment-megoldásaival. (Az idei legnagyobb cégfelvásárlásokról szóló összeállításunk a 8–10 oldalon.)

Toshiba SSD-meghajtók jövőre

Samu József • A jövőre várható Toshiba NAND flash-alapú meghajtók háromféle méretben érkeznek majd, 32, 64 és 128 gigabájt kapacitással. A magas flash-memóriaárak eddig erősen korlátozták az ilyen meghajtók alkalmazását, de a Toshiba és az olyan egyéb gyártók, mint a Samsung is arra számítanak, hogy felfut a gyártás, amely leszorítja az árakat. A szilárdtest-meghajtók (Solid State Drives – SSD) sokkal ellenállóbbak a fizikai behatásokra, mint a hagyományos, forgó mágneslemezeket tartal-

mazó mechanikus társaik, és egyáltalán nem keltenek zajt. Az SSD-meghajtók elsőként a Toshiba noteszgépeiben jelennek meg először, kereskedelmi forgalmazásuk később kezdődik majd.

A Toshiba a SATA felületű meghajtókat a jövő év első három hónapjában kezdi majd gyártani, akkor még úgynevezett modul kivitelben, amelyek leginkább egy PCMCIA-kártyára emlékeztetnek. Májusban kezdődik meg az 1,8 és 2,5 hüvelykes méretű, a merevlemez szabványainak megfelelő meghajtók

gyártása. A Toshiba SSD-k maximális olvasási sebessége 100 megabájt körül lesz másodpercenként, míg írási sebességük 40 megabájt. Élettartamukat 1 millió órára (körülbelül 114 évre) becsülik.

A Samsung a múlt hónapban kezdte meg az 1,8 és 2,5 hüvelykes meghajtók prototípusainak előállítását, de azt nem árulták el, hogy mikor lesznek a kereskedelmi forgalomban is hozzáférhetőek. Hasonlóképp az Intel is bejelentett SSD-terméket.

Az Acer az olimpiai mozgalomban

Samu József • A harmincadik születésnapját mostanában ünneplő Acer 2000-ben lépett be a Formula-1 világába, mint a Prost-Ferrari és a Bar-Honda csapatok szponzora. 2003-ban a Scuderia Ferrari hivatalos beszállítója (Official Supplier), majd 2006-tól a csapat hivatalos szponzora (Official Sponsor) lett. A cég emellett 2003-ban az egyik legrangosabb olasz labdarúgócsapatnak, az FC Internazionale Milano aranyfokozatú partnere (Gold

Partner) lett, és idén januárban írták alá a hivatalos beszállítói szerződést az FC Barcelonával. Márciusban pedig a MotoGP-ben is megjelentek a Yamaha Factory Racing Team hivatalos szponzoraként. A felsorolt neves futballklubokon, autós és motoros csapatok után az Acer a számítástechnikai berendezések hivatalos beszállítójaként olyan eseményeket támogat majd, mint a 2010-es téli olimpia és a 2012-es nyári olimpia.

A 2009-től életbe lépő négyéves szponzori szerződés – ennek segítségével a cég az egyesült államokbeli és nyugat-európai ismertségét szeretné növelni – részleteit az Acer sajnos nem hozta nyilvánosságra. A cég a kínai Lenovót váltja majd a hivatalos IT-beszállító pozíciójában, amely a 2008-as pekíngi olimpia IT-beszállítója.

Az Acer és a Lenovo közötti akvizíciós harcról ld. cikkünket a Fókusz rovatban.

HÍRMOZAIK

Új modell az OKI-tól

Az OKI Printing Solutions novemberben kezdte forgalmazni a C9000-es széria legújabb készülékét,

a C9650-et, így teljesessé vált a nagy teljesítményű, színes A/3-as OKI nyomtatók családja. A nyomtató segítségével csökkenthető az üzleti nyomtatás kiszervezése, mivel a professzionális géppel A/6-ostól az A/3+ méretig, színes és fekete-fehér dokumentumokat egyaránt lehet nyomtatni. A C9650 nyomtatási sebessége eléri a percenkénti 40 oldalt, beleértve az A/3 és A/4 kétoldalas nyomtatást is. A GraphicPro színkezelés révén pedig a felhasználók akár saját készítésű színprofilt is le tudnak tölteni a nyomtató merevlemezére, a tökéletes színegyezés eléréseért.

NETGEAR az Equus kínálatában

Az Equus Computer Systems kiegészítette business class hálózati és háttértármegoldásokat kínáló termékportfólióját

a NETGEAR ProSafe és ReadyNAS termékcsaláddal. A termékínálat bővítésével a cég végponttól végpontig tud számítástechnikai és hálózati megoldásokat kínálni kis- és középvállalkozások részére.

Új generációs SAP CRM

Az SAP AG bemutatta az SAP Customer Relationship Management (CRM) következő generációját, amely az SAP Business Suite komponense.

Az SAP új ügyfélkapcsolat-kezelő rendszere olyan képességeket kínál, mint a kereskedelmi promóciók, illetve az üzleti kommunikáció menedzsmentje, vagy az értékesítési folyamat teljesítményének kezelése. Az SAP CRM legfrissebb verzióját dinamikus felhasználói felülettel és Web 2.0-s képességekkel látták el.

REGISZTRÁLJON!

Ha szeretné hétről hétre

a legfontosabb szakmai résztvevőkhöz eljuttatni az Ön cégével kapcsolatos információkat, regisztráljon Ceginfo szolgáltatásunkra oldalunkon!

ceginfo.computerworld.hu

Előzés alagútban

A félelmetes készpénzállománnyal rendelkező IT-cégek idén sem tétlenkedtek, ebben az évben is gyakran írhattunk felvásárlásokról. A hírek közül volt, ami megmaradt a Wall Street-i zuhanyhíradó szintjén, és volt, ami annak ellenére beigazolódtott, hogy senki sem vette komolyan. Az alábbiakban 2007 legnagyobb - vélt vagy valós - üzletei közül válogattunk. [Írta: Barabás Balázs, Tököli Gábor]

A személyi számítógépek piacán elkeseredett harc dúl a részese-
des növeléséért, adott esetben megtartásáért. A gigászok harca néha szappanoperába illő fordulatokat vesz, mint például a Packard Bell (PB) felvásárlása esetében. A vállalat jelenleg a harmadik helyen áll Európában az ott-

**Idén is
gyakran írhattunk
nagy felvásárlásokról:**

**az IT-cégek félelmetes
készpénzállománya
erőteljesen átrendezte a piacot.**

honi használatra szánt személyi számítógépek piacán; tekintettel arra, hogy a Packard Bell egyaránt gyárt asztali és hordozható számítógépeket, vonzó célpont lehet olyan – például – ázsiai gyártó számára, amely erősíteni szeretné európai pozícióját. **A lehetőséget nagyjából egyszerre ismerte fel a Lenovo és az Acer. Augusztusban a Lenovo bejelentette, hogy tervezi a Packard Bell megvásárlását, sőt ezzel kapcsolatban már megkezdte a tárgyalásokat.**

Úgy tűnt, a Lenovo tranzakciója zökkenőmentes lesz, hiszen maga a Packard Bell tulajdonosa, *John Hui* jelentette be az erre vonatkozó szándéknyilatkozat aláírását. Ami az Acer érdeklődését il-

leti, *John Hui* leszögezte: „Semmilyen megegyezést nem kötöttem az Acerrel a Packard Bellt illetően.” *J. Hui* azonban a jelek szerint kihagyta a számításból azt a két évvel ezelőtt megkötött üzletet, amikor eladta cégét, a PC-gyártó eMachinest a Gateway-nek. Akkoriban *J. Hui* már a Packard Bellben is többségi részvényes volt, és az eMachines eladása során azt is vállalta, hogyha valamikor áruba bocsátaná a PB-t, akkor elővásárlási jogot biztosít a Gateway-nek.

Egy ideig úgy tűnt, hogy az Acer betörődik a PB elvesztésébe, majd augusztus végén robbant a bomba: a cég 710 millió dollárért megvásárolja a Gateway-t. A közleménnyel az Acer egyrészt lélektani csapást mért a Lenovóra, másrészt a világ harmadik legnagyobb PC-gyártója lett. A Gateway megszerzésével egyben a Packard Bell elővásárlási jogához is hozzájutott, október elején pedig a Gateway hivatalosan is ajánlatot tett a PB megvásárlására. Az Acer rögtön bejelentette, hogy finanszírozni fogja a PB akvizícióját, és már elkülönítette a szükséges összeget a Gateway számára. *J. T. Wang*, a vállalat elnöke azt is rögtön közölte, hogy jövőre világszerte elérheti a 12 százalékos részesedést, amivel a Dell pozícióját is veszélyeztethetik.

MAGÁNYOS HARCOS

Februárban azt híresztelték a Wall Streeten, hogy eladó a Palm. Iparági elemzők ezt nem is tartották volna rossz ötletnek – a Gartner szakembere, *Ken Dulaney* például úgy gondolta, hogy a cég jól teljesít, de több tőkére van szüksége a továbblépéshez. K.

Dulaney-nek állítólag tudomása volt róla, hogy a Palm befektetői egy másik Gartner-elemzővel egyeztettek az eladási előkészületekről; biztos volt benne, hogy a Palm nem maradhat hosszú ideig nyereséges, mivel Treo okostelefonjai már nem a legújabb termékek a piacon. Sokak szerint a komoly piaci szereplőknek legalább félévente kell újabb készüléket megjelentetniük, a Treo pedig már túl régóta van a piacon. Versenytársai, vagyis a Motorola, a Samsung és a RIM is sorra hozták ki a vékonyabb, könnyebb okostelefonokat, a Palm viszont nem követte ezt a trendet. (Apropó Motorola: a félévenkénti frissítésről *Ed Zander*, a vállalat január-

ban távozó vezérigazgatója sokat tudna mesélni.)

K. Dulaney csak azt tartotta kérdésesnek, hogy ki vásárolhatná meg a Palmot. Szerinte a HP ideális jelölt lett volna, hiszen iPaq készülékei gyengélkedtek, ezenkívül a felvásárlással piaci részesedéshez is juthatott volna. Az elemző a lehetséges kérések közé sorolta a Dellt és az Apple-t is – utóbbi azért járt volna jól a Palmmal, mert a mobilvilág újoncánként a Palm szaktudásával és piacismeretével számos buktatót kerülhetne el.

Az elemző szerint forráshiányos válságot azóta rácafolta a spekulációkra, és újra gázt adott: úgy tűnik, elérkezett-

Harc a térképekért

A földrajzi információk és digitális térképek gyártásával, beszerzésével és frissítésével foglalkozó Tele Atlas 1984-ben alapították, és kategóriája vezető vállalatoként tartják számon. A PC World novemberi cikkében *Harangi László* tudósított arról, hogy a TomTom erre a cégre szeretné rátenni a kezét, méghozzá 4,22 milliárd dolláros felvásárlási ajánlat keretében. Kezdetben 3,3 milliárdos vételi ajánlatával a Garmin is versenyben volt; a TomTom az első körben egyébként „csupán” 2 milliárddal licitált, így ennek jelenleg több mint a dupláját kínálja a holland cégért.

Ennek ellenére sem biztos, hogy az üzlet létrejöhet – december elején az Európai Unió vizsgálatot rendelt el a Tele Atlas felvásárlásával kapcsolatban.

A vizsgálat a döntéshozók szerint azért szükséges, mert az üzlet ellehetlenítheti a versenyt a navigációs eszközgyártói között. Két térképkészítéssel foglalkozó cég működik csupán, az egyik a holland Tele Atlas, a másik pedig az amerikai NAVTEQ – utóbbit a Nokia szeretné megszerezni. Az ügyben 2008 áprilisáig várható döntés. A TomTom a vizsgálatra válaszul 2008. március 31-ig meghosszabbította vételi ajánlatát.

nek látta az időt, hogy új, sokkal célzottabb és átgondoltabb termékkel hódítsa vissza a piacot. Először *Ed Colligan*, a cég vezérigazgatója szúrt oda az Apple-telefonnak: „Az iPhone nem más, mint egy rendkívül fejlett médialejátszó, amivel történetesen telefonálni is lehet.” *Tim Cook*, az Apple műveleti igazgatója a Goldman Sachs technológiai konferencián vágott vissza, mondván: a nyílt technológiákat alkalmazó készülékek fabatkát sem érnek. A Palm ettől nem jött zavarba, és *Paul Mercert*, az Apple korábbi partnerét kérte fel a vállalat új termékvonalának kidolgozására. P. Mercer neve még 2001-ből, a Pixo tervezőház kapcsán lehet ismerős: az első iPod készülékekhez ők tervezték az operációs rendszert, a szoftverrétegeket és a hardverintegrációt, bár szerepét az Apple sohasem ismerte el hivatalosan. A Palm októberben bejelentette az első olyan okostelefonját, amely nem a Treo-család tagja. A Centro nemcsak kisebb készülék, de olcsóbb is.

A FURCSA PÁR

Márciusban az Oracle készpénzes versenyajánlat keretében részvényenként 52, összesen 3,3 milliárd dollárért szerezte meg a Hyperiont. „A felvásárlással az Oracle piacvezető pozíciót szerzett a teljesítményadatokon alapuló vállalatirányítási szegmensben” – nyilatkozta *Larry Ellison*, a vállalat vezérigazgatója. *Godfrey Sullivan*, a Hyperion első embere a lírai megfogalmazások híve – szerinte most jött el az ideje annak, hogy a Hyperion tapasztalatát egy olyan stratégiai partnerrel egyesítsék, mint az Oracle, és megalkossák a világ első, integrált és átfogó vállalati teljesítménykövető rendszerét.

Charles Phillips, az Oracle elnöke a felvásárlással kapcsolatban elmondta: a cég újabb lépést tett az SAP-felhasználók felé, akik közül „több ezren használják a Hyperion megoldását pénzügyi konszolidációs, adatelemző és kimutatásképző tevékenységeik során. Az Oracle Hyperion szoftvere az az eszköz, amilyen keresztül az SAP kiemelt ügyfelei betekintést nyerhetnek az SAP rendszerének mögöttes vállalatirányítási adataiba, és elemezhetik azokat.”

Természetesen az SAP sem ténlenkedett, és októberben vételi ajánlatot tett az üzleti elemzőszoftvereket gyártó, francia-amerikai Business Objectsre, méghozzá a konkurens Hyperion árának duplájáért, 4,8 milliárd euróért. Az SAP gyakran hangsúlyozza, hogy üzletpolitikája azért jobb, mint az Oracle-é, mert stratégiájának lényege az organikus növekedés, és semmiképpen sem az akvizíciókon keresztüli bővülés. *Henning Kagermann* vezérigaz-

gató szerint szó sincs ellentmondásról; eddig is vásároltak olyan cégeket, amelyek hasznosak lehetnek a végfelhasználók számára. Az SAP emellett továbbra is a 2003-ban lefektetett stratégiát követi – tette hozzá. A Business Objects idén tavasszal közölte, hogy többségi részesedését megvásárlásra ajánlja. A vállalat részvényeinek árfolyama ennek hatására jelentősen megemelkedett – míg korábban 27 eurót értek a Business Objects-papírok, az SAP most darabonként 42 euróért jutott hozzájuk.

Az Oracle és az SAP közötti PR-háború egyébként sem unalmas. Az Oracle például még márciusban indított pert rivalisa ellen, mert a német cég TomorrowNow nevű amerikai leányvállalata állítólag több ezer támogatási dokumentumot töltött le jogtalanul az Oracle-felhasználóknak fenntartott online felületről. Az ügyet korábban meglehetősen nagyvonalúsággal kezelő SAP júliusi válaszában leszögezte: a TomorrowNow felhatalmazást kapott, hogy letöltsön anyagokat az Oracle weboldalairól a leányvállalat Oracle-rendszereket is működtető ügyfelei részére. Az információk a leányvállalat saját rendszerén belül maradtak, és az anyavállalatnak a „helytelen letöltések” ellenére sem volt hozzáférése az Oracle szellemi tulajdonához.

TÉZIS, ANTITÉZIS – SZINTÉZIS?

A történetnek nincs vége – az Oracle október 9-én újabb nagyarányú tranzakcióba kezdett, felvásárlási ajánlatot téve a leginkább alkalmazásszerveiről ismert BEA Systemsnek. Az Oracle közleményben ismertette, hogy a rész-

beszélés eredménye.” A jelek szerint azonban az Oracle valamit rosszul értelmezhetett a megbeszélések során, mert a BEA nem sokkal az ajánlat megtevése után visszautasította az összeget. Levelében *William Klein* alelnök rámutatott: „Igazgatótanácsunk úgy véli, hogy a BEA lényegesen többet ér



Egyre nehezebb lesz független szoftverfejlesztőként talpon maradni.

Carl Icahn
A BEA FŐRÉSZVÉNYESE

az Oracle-nek vagy másoknak, és ami fontosabb, részvényeseinknek is.” Az Oracle ajánlata körülbelül 6,7 milliárd dollárt jelentett.

A BEA eredményei vegyes képet mutatnak. A vállalat augusztusi jelentése szerint a második negyedévben 365 millió dollár bevételt könyvelt el, ami 7 százalékkal több, mint egy évvel korábban. Ugyanakkor romlott egy másik fontos mutató, az új licenckel eladásából származó bevétel, mégpedig 9 százalékkal. A vállalat még nem tette közzé legutóbbi negyedévre vonatkozó adatait egy tőzsdefelügyeleti vizsgálat miatt. A BEA igazgatótanácsára ezenkívül a legnagyobb részvényes, *Carl Icahn* részéről is nyomás nehezedett: a milliár-

vábbra is a végleges ajánlat, ennek ellenére az akvizíció akkor 26,50 dolláron zárult.

A BEA nem késlekedett a válasszal, két nappal az ultimátum után megnevezte azt az árat, amennyiért hajlandó tárgyalni a felvásárlásról: ez 21 dollár lett volna részvényeként, ami az Oracle reakciója szerint „lehetetlenül magas”. Az Oracle ugyanakkor nem mondta ki egyértelműen, hogy áll a BEA megvásárlásától, miközben a részvényesekre finom nyomást gyakorolt: **„Ha a BEA részvényesei elégedetlenek az igazgatótanács álláspontjával, akkor a részvényesek, és nem az Oracle feladata, hogy megtegye a szükséges lépéseket.”** Carl Icahn közben intézkedett, és peres úton igyekszik kikényszeríteni a rendkívüli közgyűlést. Ennek nyomán a vállalat igazgatótanácsa ellentámadásba lendült, közleményben tudatta, hogy „az igazgatótanács és a BEA vezetése nem ellenzi a vállalat akvizícióját. Ellenkezőleg, igyekszünk felderíteni, hogyan tudjuk a legjobb értéket biztosítani részvényeseink számára, és ebbe beletartozik a vállalat eladása is.”

Később betekintést engedtek C. Icahn-nak a vállalat bizalmas pénzügyi adataiba, hogy meggyőzzék: van alapja az Oracle-lel szembeni ellenállásnak. Az ügyben legutóbb Larry Ellison Oracle-vezérigazgató szólalt meg, aki pénzügyi elemzőknek kijelentette: lehet, hogy az Oracle ismét ajánlatot tesz a BEA felvásárlására, de az alacsonyabb összegű lesz, mint korábban. „Világos, hogy a részvényenkénti 17 dollár most már túl magas.” Ellison azt is elmondta, hogy találtak egyéb, „nagyon vonzó” akvizíciós cél-



Az ajánlat a BEA menedzsmentjével folytatott megbeszélések eredménye.

Charles Phillips
ORACLE

vényenkénti 17 dolláros ajánlat 25 százalékos prémiumot tartalmaz a cég részvényeinek előző napi, 13,62 dolláros záró árához képest. Charles Phillips nyilatkozata szerint „a készpénzes vételi ajánlat a legjobb értéket nyújtja a BEA részvényeseinek, és egyben a legjobb megoldást kínálja a BEA alkalmazottainak és ügyfeleinek. Az ajánlat a BEA menedzsmentjével az elmúlt évek során folytatott többszöri meg-

dos sürgette a BEA vezetőségét, hogy adják el a vállalatot, mert egyre nehezebb lesz független szoftverfejlesztőként talpon maradnia a piacon.

Október 23-án az Oracle megtette a következő lépést, gyakorlatilag ultimátumot adott a BEA-nak. A részvényenkénti 17 dolláros ajánlat október 28-ig volt érvényes; ha a cég addig nem fogadja el, az Oracle lemond a felvásárlásról. Az Oracle láthatóan nem akarta

pontokat is, úgyhogy további Oracle-felvásárlásokra számíthatunk.

A RÉGI ÉS AZ ÚJ MICROSOFT

Áprilisban a Google 3,1 milliárd dollárt fizetett az online hirdetésekben érdekelt DoubleClickért. Ez az összeg majdnem a kétszerese annak az 1,65 milliárd dollárnak, amit a vállalat 2006-ban a YouTube-ra szánt. **A Google a szöveg alapú hirdetések területén igen erős, bevételének nagy része az AdWords szolgáltatásból származik. A banneres, grafikai és video-hirdetéseket viszont elmaradt a Yahoo mögött,** így a felvásárlással „az új Microsoft” ezt a területet erősítette. A Google vezetői konkrétumokat nem árultak el a DoubleClick jövőbeni termékeivel kapcsolatban, szerintük a két cég közötti szövetség magától értetődő volt.

Az amerikai online hirdetésekben 2000-ben 8,2 milliárd dolláros bevétel származott, amely 2001–2002-ben némiképp csökkent. A piac 2003-ban tért magához, majd 2004-ben 9,6 milliárd dolláros bevétellel döntötte meg a 2000-es rekordot. Az elmúlt években már 30–40 százalékos bővülést tapasztalhattunk, 2006-ban pedig 16,8 milliárd dollárt költöttek a tengerentúlon online hirdetésekre.

A „valódi” Microsoft állítólag 2 milliárd dollárt fizetett volna a DoubleClickért, a Google azonban túllícitálta. Redmondban ennek ellenére komolyan gondolják, hogy a vezető online hirdeté-

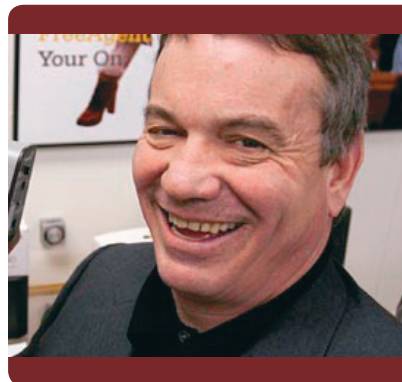
alkotásáért lesz felelős. Feladata lesz a különböző hirdetési platformok kifejlesztése és marketingje, csakúgy, mint a feltörekvő hirdetési típusok (a játékokban feltűnő hirdetések és mobilreklámok) fejlesztése.

A Facebook közösségi oldal ki-sebbségi érdeklőségéért folytatott versenyben a Microsoft 240 millió dolláros ajánlattal futott be, amiért cserébe a cég 1,6 százalékos tulajdonosává válik. A híradások általában azt emelik ki, hogy ennek alapján a Facebook 15 milliárd dollárt ér (nyilvánvaló túlzás), tehát a Microsoft indokolatlanul sokat áldozott a bevásárlásra. Azonban arról se feledkezzünk meg, hogy a részesedés megszerzésével együtt a vállalat a Facebook kizárólagos külső hirdetési szolgáltatójává vált, meghosszabbítva tavaly megkötött, 2011-ig élő szerződését. Arról nem szól a fáma, hogy a Google egyáltalán tett-e konkrét ajánlatot a Facebooknak. A közösségi oldal illetékesei a Microsoft iránti elkötelezettségüket hangoztatják, a redmondiaknál pedig *Kevin Johnson* üzletági elnöknek esett nagyon jól a hirdetési stratégiájukkal szemben kinyilvánított bizalom.

A Facebook a következő évre 150 milliós bevétellel és 30 milliós nyereséggel kalkulált, így viszont egy kalap pénzhez jutott, amelyet rögtön el is költhet. A tervek szerint 12 hónap múlva a jelenlegi 300 helyett már 700 alkalmazottja lesz. A felhasználók száma is szépen növekszik: tavaly decemberben még 12 mil-

technológiákat szerez. Ázsia legnagyobb komputergyártója annak idején 1,25 milliárd dollárt fizetett az IBM-nek, a tranzakció teljes költségét 1,75 milliárd dollár-

hasznot termelt, a cég értékét pedig 6,2 milliárd dollárra becsülték. 2007 első negyedében az Avaya a maga 19 százalékos piaci részesedésével világszerte volt a vállalat



A Seagate, amely az USA legnagyobb merevlemezgyártója, nem eladó.

William D. Watkins
SEAGATE

ra becsülték. Most *William D. Watkins*ra, a Seagate elnök-vezérigazgatójára hivatkozva a következőket írták: „Mr. Watkins nem nevezte meg a kínai céget, de azt mondta, hogy egy akvizíció lehetősége beindította a riasztócsengőket néhány állami ügynökségnél.” Ugyanakkor néhány sorral odébb a következőket olvashattuk: „Míg Mr. Watkins azt mondta, hogy a Seagate, amely a legnagyobb merevlemez-meghajtó-gyártó az Egyesült Államokban, nem eladó, nehéz lenne megállítani (a felvásárlást), ha elég nagy prémiumot kínálnak a részvényeseknek.”

A sajtó szemlátomást tényként kezelte az elhangzottakat, és szétkürtölte a hírt, hogy a Seagate iránt is érdeklődnek a kínaiak. A vállalat később mindezt megcáfolta. **W. D. Watkins a New York Timesnak arról beszélt, hogy tisztában van a kínai, koreai és japán cégek merevlemez-meghajtó-technológiák iránti növekvő érdeklődésével.** Mindegyikük együttműködik a kormányával, és a tárolótechnológiák témáját a nemzeti tennivalók közé emelte. Ennek fényében fontos, közérdekű kérdés, hogy a technológiai cégeket átengedjék-e a határokon túli befektetőknek, amiről az Egyesült Államok kormányának el kellene gondolkodnia. „Hogy világhosszra tegyünk: a Seagate nem kapott ilyen ajánlatot, és nem próbáljuk eladni a céget.”

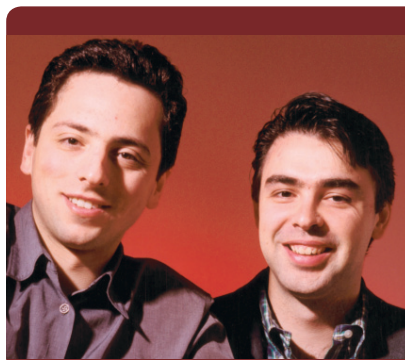
A NORTELNEK CSAK A FÜLE JUTOTT

Az Avaya igazgatótanácsa júniusban fogadta el a TPG Capital és a Silver Lake Partners részvényenként 17,5 dolláros vételi ajánlatát. Az Avaya papírjai május 25-én 13,67 dolláron álltak, ennél a TPG Capital és a Silver Lake Partners körülbelül 28 százalékkal kínált többet – más kérdés, hogy egy nappal később már elterjedt a felvásárlás híre, és a vállalat részvényei nem sokkal később 16,08 dollárt értek. Az Avaya legutóbbi pénzügyi évében 5,2 milliárd dolláros bevételt és 220 milliós

lati telefóniaeszközeinek eladásait tekintve; a 2,1 milliárd dolláros piac 16 százaléka a Ciscoé volt, míg harmadik helyen az Avaya megszerzéséért szintén harcba induló Nortel Networks állt 13 százalékkal. (A Nortel vesztes ajánlatának részleteiről nincsenek pontos információink.) A TPG Capital és a Silver Lake Partners beruházása, úgy tűnik, a private equity befektetők legújabb trendjét követi. A TPG és a Goldman Sachs Group május végén az Alltel mobilszolgáltatót vásárolta fel 27,5 milliárd dollárért, és a Bell Canadát is a Cerberus Capital Management LP valószínű célpontjaként tartották számon. Az Avayát vélhetőleg magas készpénzáramlása és kismértékű adósságai tették vonzóvá a private equity befektetők számára.

A Library House brit piacutató cég tanulmányából kiderült, hogy **a kockázati befektetők tavaly összesen 6,4 milliárd eurót hoztak Európába, ennek egyharmadát az IT-iparba.** A Microsoft megbízásából készült felmérés szerint 2006 jó éve volt az európai IT-szektornak, de az itt befektetett összeg még mindig csupán egyötöde az Egyesült Államokba irányítottak. A felmérés arra is figyelmeztet, hogy Európa pozícióját veszélyezteti, hogy a fejlődő piacok – főleg Kína és India – egyre vonzóbbak.

Apropó Nortel: korábban felröppent, hogy eladó a 3Com, és júliusban a rivális Nortel Networks is érdeklődött iránta. Végül a *Wall Street Journal* októberben számolt be arról, hogy a 3Com 2,2 milliárd dolláros vételárban egyezett meg a Huawei Technologiesval és a Bain Capital befektetési vállalattal. A Huawei és a 3Com 2003-ban hozott létre vegyesvállalatot, majd egy évvel ezelőtt a 3Com 882 millió dollárért kivásárolta a Huawei 49 százalékos részét. A 3Com legutóbbi pénzügyi jelentése szerint a cég eladásai az egy évvel korábbi időszakhoz képest 6 százalékkal, ám a veszteségei még nagyobb arányban, 14,1 millió dollárról 18,7 millióra nőttek.



A Google és a DoubleClick szövetsége magától értetődő.

Larry Page & Sergey Brin
GOOGLE

si platformszolgáltatók közé lépnek. Miután a News Corp. még 2005-ben bezippantotta a MySpace-t, a Google pedig tavaly megkaparintotta a YouTube-ot, a Microsoft sokak szerint olyan befektetések előtt áll, amelyeket vagy tető alá hoz, vagy véglegesen lemond az üzletágban kitűzött céljairól. A Yahoo most sem szerezték meg – ennek híre időről időre felröppent –, augusztus 13-án azonban a vállalat lezárta az aQuantive akvizícióját, megalapítva a Microsoft Reklám- és Kiadói Megoldások üzletágát. Az új üzletág a hirdető és kiadók számára kifejlesztett üzleti modell meg-

lióan voltak világszerte, ma pedig már majdnem 50 millióan vannak, s ehhez napi 250 ezer új regisztráció érkezik.

A SEAGATE NEMZETI KINCS

Az *International Herald Tribune* augusztus 25-én megjelent számában az amerikai technológiai vállalatok kínai cégek által való felvásárlásának veszélyeire figyelmeztetett. Az IBM személyi számítógép üzletágát felvásárló Lenovóval példálózva arra hívja fel a figyelmet, hogy akár nemzetbiztonsági veszélye is lehet annak, ha az üzleti és katonai területen is terjeszkedő Kína további cégeket vásárol meg, és ezzel csúc-

Érettebbé vált a kiszervezési piac

ÜZLET

A kiszervezéssel együtt járó kihívások ellenére a vállalatok nagy többsége pozitívan értékeli kiszervezett tevékenységei eredményességét - derül ki a KPMG nemzetközi felméréséből. Székely Zoltán, a KPMG informatikai tanácsadásért felelős partnere szerint pozitív eredmény, hogy a magyar válaszadók több mint kétharmada növelni vagy szinten kívánja tartani a kiszervezés mértékét. [Írta: Mozsik Tibor]

A kiszervezés (outsourcing) manapság széles körben elfogadott és növekvő népszerűségű üzleti gyakorlatnak számít; olyan stratégiai eszköz, amely lehetővé teszi, hogy a vállalat elsődlegesen a vállalati alapkompenciákra fókuszáljon, és a támogató tevékenységeket olyan cégekre bízva, amelyek alapkompenciája az adott szolgáltatás. A kiszervezés elsődleges célja hagyományosan a költségsökkentés. Emellett egyre inkább előtérbe kerül az üzemeltetési hatékonyság és a szolgáltatási színvonal növelésének az igénye, de ma már a célok között szerepel a felhasználói elégedettség növelése, az üzleti folyamatok szabványosítása, a legjobb gyakorlat meghonosítása vagy a kockázatcsökkentés is.

TÉVHITEK ÉS ÉRZÉSEK

A KPMG Magyarországon és a világ további 31 országában végzett felmérésében

a kiszervezési piac sajátosságainak és trendjeinek bemutatása mellett vizsgálták a kiválasztás és a szerződéskötések folyamatát, a kiszervezés üzleti hatását és sikerességét, valamint az ügyfél és a kiszervezést végző közötti kapcsolat minőségét. A felmérés nemcsak a kiszervezési szolgáltatás vásárlóinak, hanem a szolgáltatók véleményét is magában foglalja. A munkát a KPMG IT-tanácsadás részlegének munkatársai végezték: 32 ország több mint 650 vállalatának felső és középvezetőjét keresték meg személyes interjúk során. A maga nemében az utóbbi évtized egyik legnagyobb outsourcing-felmérésében Magyarország is részt vett, a KPMG Tanácsadó Kft. Informatikai Tanácsadási Osztályának vezetésével.

A felmérés eredményei szerint a kiszervezés modellje jól működik, és az ilyen megbízások általában sikeresek. A médiában előszeretettel idé-

zett állítások, mint például „a kiszervezési projektek legalább fele elbukik”, a megkérdezettek 86 százaléka (a magyarországi felmérésben a résztvevők 75 százaléka) szerint nem felel meg a valóságnak. Bár a megkérdezettek általában egyetértettek azzal, hogy a kiszervezés kihívásokkal jár a szervezet számára, azt is kiemelik, hogy a szolgáltatók pozitívan járultak hozzá a vállalat sikeréhez. Ez a megállapítás is azt támasztja alá, hogy a kiszervezéssel kapcsolatos korábbi negatív attitűdöket érdemes felülvizsgálni. A biztató eredményt azonban árnyalja, hogy a vállalatvezetők pozitív véleményüket leginkább érzéseikre, illetve a kiszervezéssel elért költségsökkentés mértékére alapozták.



Székely Zoltán
KPMG Tanácsadó Kft.
partner

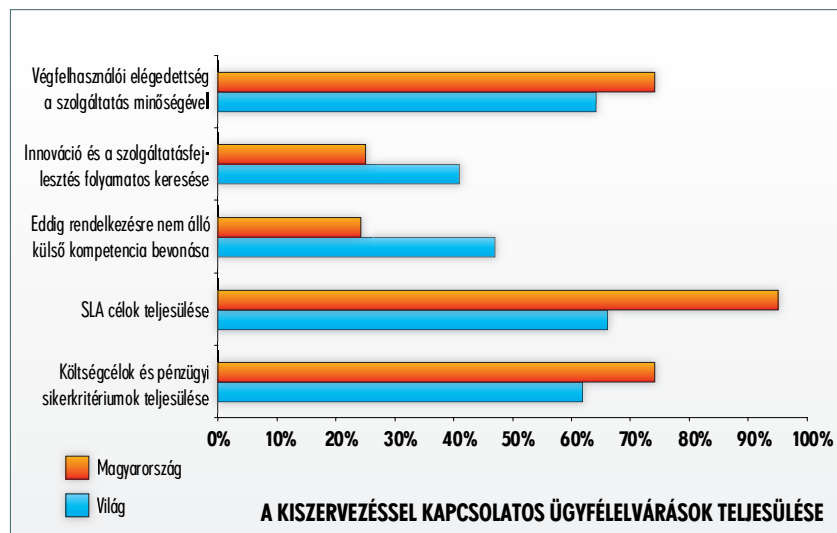
zai cégek a nemzetközi átlagnál is kisebb hangsúlyt fektetnek a nem operatív mutatók monitorozására, pedig a felmérés eredménye szerint azok a szerveze-

tek, amelyek outsourcing-szerződéseik megkötésekor nem csupán a pénzügyi és szolgáltatási szint szemléletet érvényesítik, jelentősen növelhetik a kiszervezés stratégiai értékét.

A KPMG felmérésének másik fontos következtetése, hogy **a vállalatok 79 százaléka nem ismeri pontosan az outsourcing-szolgáltató kiválasztási folyamatának költségeit** (ez alól csak a tanácsadói díjak jelentik a szabályt erősítő

kivételt). Ezenfelül a válaszadó cégek több mint felénél a kiválasztási folyamat ajánlatkérési szakaszának (RFP-szakasz – Request for Proposal) hossza meghaladta a KPMG által maximálisan ajánlott 6 hónapot. A hazai helyzet e tekintetben jobb a nemzetközi átlagnál, hiszen a megkérdezett cégek 70 százaléka képes volt a kívánatosnak tartott fél-éves határidőn belül lezárni az ajánlatkérési szakaszt.

A vállalatvezetők 85 százalékának állítása szerint ugyanakkor már a kiválasztási folyamat elején nagy pontossággal fel tudták volna sorolni az ügynevezett rövidlistára kerülő szolgáltatókat, így felmerül a gyanú: az erőfeszítések nagy része felesleges volt (a nemzetközi eredmény egybecseng a magyarországi válaszokkal). Végül, a válasz-



ALULBECSÜLT KÖLTSÉGEK

Hosszú távon azonban az outsourcing intuitív, illetve költségsökkentésen alapuló értékelése nem feltétlenül elegendő. A felmérés eredményei mégsem ezt mutatják: a szolgáltatási szintek és a pénzügyi mutatók monitorozásán túl ugyanis a cégeknek csupán kis többsége követi nyomon az outsourcingból származó további potenciális előnyök (termelékenység növekedése, végfelhasználói elégedettség növekedése, új technológiák alkalmazása, szolgáltatási színvonal javulása stb.) alakulását; az ügyfelek 44, a szolgáltatók 42 százaléka nem végzi el a kiszervezési szerződések rendszeres formális stratégiai felülvizsgálatát. A ha-

adók 60 százaléka szerint a szolgáltatóval kapcsolatos szerződéses problémák főként személyekhez voltak köthetők, ami felveti, hogy az emberi és kulturális tényezők a kiválasztási folyamat során gyakran másodrangú szerepet kapnak.

ÉRETEBB PIAC

A feltárt problémák ellenére számos jel utal arra, hogy a kiszervezési piac érettebbé vált. Ami a kiszervezett szolgáltatásokkal való elégedettséget illeti, a megkérdezett megbízóoldali válaszadók mindössze 14 százaléka jelezte, hogy a szolgáltató és az ügyfél pénzügyi és kereskedelmi elvárásai között komoly konfliktusokat eredményező különbségek jelentkeztek volna; további 28 százaléuk szerint a problémák fele-fele arányban emberi és technológiai okokra vezethetők vissza. Pozitív piaci trendeket vetít előre az is, hogy **a válaszadók döntő többsége növelni vagy legalább szinten kívánja tartani a kiszervezés jelenlegi formáját.**

Székelly Zoltán, a KPMG Tanácsadó Kft. informatikai tanácsadásért felelős partnere szerint a magyarországi tapasztalatok nagymértékben összhangban vannak a globális eredményekkel. Mivel számos vállalat már a második-harmadik hullámban szervezi ki valamilyen tevékenységét,

így sokat tanult. Pozitívan értékelik, hogy a válaszadók közel fele a költségsökkentésen túl, egyéb előnyöket is figyelembe véve, átfogóan értékeli a kiszervezés sikerességét. Biztató az is, hogy **a magyar válaszadók több mint 70 százaléka is növelni vagy szinten kívánja tartani a kiszervezés mértékét.**

Nagyobb eltérés lelhető fel a nemzetközi és a magyar adatok között a szolgáltató és a vevő közötti kapcsolat megítélésében. Amíg például globális szinten a válaszadók 75 százalékának nagyon fontos, hogy megértsék a kiszervezést felkínáló tervezett profitjának számítási modelljét, a magyar válaszadók alig fele tartja nagyon fontosnak ezt az információt. Ugyanők erőteljesebben értenek egyet azal is, hogy amennyiben egy szolgáltató nem tudja kitermelni a tervezett profitot, az automatikusan negatív hatást gyakorol a szolgáltató-vevő kapcsolatra.

Székelly Zoltán szerint a következő évek komoly növekedést jeleznek előre az outsourcing-piacon, mivel az egyre inkább globalizálódik, emellett az ez ideig legnagyobb teret nyert IT-folyamatok kiszervezése (ITO) mellett egyre erősödik az üzleti folyamat (BPO), valamint a magasabb hozzáadott értéket képviselő úgynevezett tudásfolyamat-kiszervezés (KPO) is.

Definíciók

Off-shoring

A kiszervezett szolgáltatásokat más földrajzi régióból (országból) indítják.

Near-shoring

A kiszervezett szolgáltatást „közeli” földrajzi helyszínről, regionálisan biztosítják.

On-shoring

A kiszervezett szolgáltatást egyazon ország határain belül adják.

IT kiszervezése (ITO)

Informatikai folyamatok, szolgáltatások külső szolgáltatóhoz való kiszervezése, meghatározott teljesítménymutatók alkalmazása mellett.

Üzleti folyamatok kiszervezése (BPO)

Egy vagy több üzleti folyamat külső szolgáltatóhoz való kiszervezése,

amely meghatározott teljesítménymutatók alapján a kiválasztott folyamat teljes körű adminisztrálását és menedzsmentjét végzi.

Tudásfolyamatok kiszervezése (KPO)

A kiszervezés egy formája, amely magas hozzáadott értékű üzleti folyamatokat is érinthet. A KPO-t nyújtó cégeknek az üzleti folyamatok ismerete mellett általában egy adott területen is professzionális tudásuk és tapasztalatuk van, így sok alacsony szintű üzleti döntés meghozatalára is képesek.

Szolgáltatóközpont

Több üzleti egység által igénybe vett közös funkciók, rendszerek, folyamatok és az ezekhez tartozó személyzet kiszervezése belső szolgáltatóirodába független szervezetként vagy menedzselt társaságba.

A Magyar Narancs nem narancs.

A színe sem az.

MAGYAR NARANCs
POLITIKAI-KULTURÁLIS HETILAP • WWW.MAGYARNARANCs.HU

Friss. Fanyar. Normális.

Gyengén teljesít a magyar IT

A hazai IT-piac szerkezete egészséges, ugyanakkor a régió legszerényebb növekedését produkálta 2006-ban – állapítja meg az átfogó felmérés, amelyet az Informatikai Vállalkozások Szövetsége (IVSZ) 2007-ben második alkalommal készített el az IDC Magyarország közreműködésével. Bővülés a jövő évtől várható, állapítják meg a tanulmány készítői, akik a pilot és niche piacokban rejlő lehetőségekre hívják fel a figyelmet.. [Írta: Kis Endre]

A magyarországi végfelhasználó szervezetek az IVSZ IT Piaci Felmérés 2007 átfogó számai szerint 2006-ban mintegy 565 milliárd forintot költöttek külső informatikai beszállítókra. Az azt megelőző évhez képest ez 9,3 százalékos növekedést jelentett, ami meghaladta a GDP növekedésének 3,9 százalékos szintjét. Ebből 43 százalékot költöttek informatikai szolgáltatásokra, 41 százalékot hardvereszközökre, a szoftverlicenckre fordított kiadások pedig az összes költség 16 százalékát tették ki.

A DOBOGÓ MELLETT

A belföldi piacon az informatikai termékek gyártásából, kereskedelméből és az informatikai szolgáltatásokból származó – az alvállalkozói tevékenységet is magában foglaló – árbevétel 2006-ban elérte a 839 milliárd forintot, míg 2005-ben ez a szám 743 milliárd forint volt. Az exportot is magában foglaló teljes informatikai árbevétel 2006-ban 1622 milliárd forintot tett ki, így a vállalatok informatikai export árbevétele 2006-ban – az egy évvel korábban realizált 602,1 milliárd forinthez képest – tavaly elérte a 783 milliárd forintot. Ennek közel 90 százalékát a Magyarországon gyártott és exportált hardvertermékek – például külső tárolórendszerek, nyomatók, hálózati eszközök és személyi számítógépek – tették ki.

Tavaly a költségvetési szektor költött a legtöbbet külső informatikai beszállítókra, összesen 113 milliárd forintot, ami az összkidadások mintegy 20 százalékát tette ki. Ugyanakkor ez a vertikális piac bővült a legkevésbé, 4,9 százalékos növekedése az infláció alatt maradt. Második helyen a távközlési, IT- és médiavállalatok álltak (19,8 százalék) 12,2 százalékos növekedéssel, harmadik helyen pedig a pénzügyi szektor (18,6 százalék), a legnagyobb, 13,2 százalékos növekedéssel.

A magyarországi informatikai piac mérete szerint a negyedik volt a kelet-közép-európai régióban az orosz, cseh és lengyel piacok mögött, ugyanakkor az európai mért növekedési rátája alapján 2006-ban a legkisebb, 2,8 százalékos növekedést érte el az összehasonlításban szereplő 11 ország (Csehország, Szlovákia, Lengyelország, Ukrajna, Románia, Bulgária, Szerbia, Horvátország, Szlovénia,

Oroszország) között. Az informatikai költségek megoldások szerinti szerkezete alapján a hazai IT-piac fejlettség tekintetében a 2006-os gyengébb év nemcsak a romló gazdasági környezettel, hanem az IT-piacra jellemző ciklikussággal is magyarázható, így van arra kilátás, hogy 2008-tól újabb növekedési szakasz következhet.

A tanulmányból kiderül továbbá, hogy a cégméret szerinti összetételt vizsgálva a hazai IT-piac struktúrája az általános hazai piaci szerkezettel ellen-



„A felmérés egyedülállóan tükrözi a magyar piac sajátosságait.”

Kovács Zoltán
IVSZ, ELNÖK

tében, teljesen egészséges. Itt az informatikai kisvállalatok (10–49 fő) 31,6 százalékot, a közepes cégek (50–249 fő) a konszolidált piac 27 százalékát, míg a nagyvállalatok (250 fő fölött) 25 százalékos piacrészt tudhattak magukénak.

HIÁNYPÓTLÓ TANULMÁNY

• **Az IT-iparág teljesítménye a piac komplexitása és sokoldalú, összetett tevékenysége miatt rendkívül nehezen mérhető** – mondta Kovács Zoltán, az IVSZ elnöke. – Az eddig hozzáférhető hazai kutatások zöme éppen ezért csak aggregált adatokkal szolgált, a részpiacok tekintetében nem tudott megbízható méréseket végezni és piaci előrejelzéseket adni. Az IVSZ IT Piaci Felmérés 2007 ebben az értelemben hiányt pótol, mivel összesen hatféle szeg-

mentációt alkalmaz: kitér az egyes piactípusokra, tevékenységekre, részpiacokra, cégméretek szerinti elemzésekre, technológiai és vertikális szegmensekre. A kutatás másik erőssége, hogy egyedi módszertan alapján készült, amely egyedülállóan tükrözi a magyar piac sajátosságait. Az IVSZ IT Piaci Felmérés 2007 iparági összefogás révén, a Synergon Informatika Nyrt., az Ericsson Magyarország Kft. és az ITDH Magyar Befektetési és Kereskedelemfejlesztési Kht. támogatásával, valamint a Gazdasági és Közlekedési Minisztérium szakmai támogatásával készült.

• A kutatás alapján a stratégiai tervezők mind a jelenlegi pozíciókat, mind a jövőbeli lehetőségeket felmérhetik a hardver-, szoftver- és szolgáltatás piacok egyes szegmenseiben – mondta Gögge Péter, az IVSZ főtájtára. – **A belőle nyerhető betekintés segít csökkenteni a kockázatokat és a költségeket, például a piackutatásra fordítandó erőforrások tekintetében.**

A kutatás alapján benchmarking tevékenység is végezhető. Az IT-iparág jövedelmezőségi mutatói alapján ki-képzhető azonos pozíciókat, mind a tekintetben, hogy mennyire képes kihasználni a szektorban rejlő profitabilitási lehetőségeket.

• A felmérést a 200 legnagyobb, saját szegmensében meghatározó hazai IT-cég, illetve további 200 informatikai mikro-, kis- és középvállalat választai alapján készítettük – mondta Komáromi Zoltán, az IDC Magyarország ügyvezető igazgatója. – A kérdőív három kategóriában, azon belül további 23 technológiai szegmensben vizsgálta a vállalatokat, külön mérve a hardver, illetve a szoftver, valamint az IT-szolgáltatások szegmenseiben aktív magyar cégeket. A kutatás második moduljának fő témája a piacról és szegmenseiről készülő SWOT-analízis volt, amely merőben új rálátást ad majd az egyes szegmensekre a magyar IT-piacon.

SWOT-ELEMZÉS

Az IVSZ IT Piaci Felmérés 2007 készítői a mennyiségi vizsgálatokat idén sokoldalú minőségi elemzésekkel egészítették ki. Az újszerű megközelítés alapján a vizsgálat például a szek-

tor SWOT- (Strengths, Weaknesses, Opportunities and Threats) analízisére is kitér.

A tanulmánynak ez a része például rámutat, hogy a pilot piaci adottságok kiaknázása jó lehetőség Magyarország számára. Az ország ugyanis méreténél és demográfiai jellemzőinél fogva különösen alkalmas arra, hogy nagy informatikai projektekhez – például a multinacionális cégek nemzetközi szoftverbevezetéseihöz – tesztkörnyezetként szolgáljon. **Sikereket hozhatna a magyar IT-ipar számára a niche – azaz a lefedetlen és speciális szaktudást igénylő, vertikális – piacokban rejlő lehetőségek kiaknázása is.**

Gögge Péter szerint azok a hazai IT-cégek lehetnek sikeresek, amelyek nyitni tudnak az új piacokra, felismerik



„Jövőre ismét 10 százalék körüli ütemre gyorsul a piac növekedése”

Komáromi Zoltán
IDC MAGYARORSZÁG
ÜGYVEZETŐ IGAZGATÓ

kompetenciáikat és az ügyfelek igényeit, és ez utóbbiakra adott megoldások minőségében ezt képesek megjeleníteni. A magyar piac az egyik legnyitottabb a régióban, és a magyar IT-cégeknek is érdemes ebben, a nemzetközi piac adta lehetőségekben gondolkodniuk – fűzte hozzá Komáromi Zoltán. Ugyanilyen fontos lenne, hogy a jelenleg elsősorban erőforrásokat, például fejlesztői munkát értékesítő magyar IT-cégek termékekbe konvertálják tudásukat, és azokkal szájlanak versenybe, ahogyan azt a példaként említett vállalatok teszik.

Az IDC Magyarország ügyvezető igazgatója szerint a 2007-es év előzetes adatai alapján a magyar IT-piac növekedése idén várhatóan 4-5 százalékra mérséklődik, és jövőre várható, hogy ismét a megszokott 10 százalék körüli ütemre gyorsul.

Obama és kliensvirtualizáció

Mint minden év végén, várhatóan most is jóslatok tömege fog bennünket elárasztani 2008-ra vonatkozóan. Habár vannak erősen megkérdőjelezhetők is, az idei események alapján azért néhányat nagy bizonyossággal lehet előrevetíteni. [Írta: Nancy Weil]

Elemzők, viszonteladók, tanácsadók és nem utolsósorban geekbarátok véleménye alapján állítottuk össze prognózisainkat a jövő évre. További szószaporítás helyett követezzen a lista.

AZ XP MEGHOSSZABBÍTÁSA

A Microsoft 2008. június 30-ára tűzte ki azt az időpontot, amelytől kezdve nem árusítja tovább a Windows XP-t a nagy számítógépgyártóknak és viszonteladóknak. Ez már egy meghosszabbított dátum, eredetileg január végén állították volna le az XP szállítását, de a vállalati ügyfelek tiltakoztak ellene. Nos, várhatóan a Microsoft ismét meg fogja hosszabbítani ezt a dátumot, 2008 végéig. Az áttérés a Vistára valószínűleg továbbra is lassú lesz, legalábbis az év első felében biztosan.

KI HEKKEK KIT?

Kínai hackerek fel fogják törni egy másik kormány védelmi vagy biztonsági

rendszerét (vagy mindkettőt), ami súlyos feszültségeket okoz majd a nemzetközi politikában. Bizalmas dokumentumok fognak nyilvánosságra kerülni. A külkapcsolatok igencsak hűvösök lesznek egy darabig.

AZ IT KIZÖLDÜLÉSE

A „zöld” IT fenntartható modell lesz vállalati szinten. A környezetvédelmi szempontok, valamint egyes aggasztó világgazdasági fejlemények domináns témák lesznek 2008-ban, amelyek hatással lesznek a vállalati, végfelhasználói és kormányzati döntésekre. Az Európai Unió élen fog járni a környezetvédelmi jogalkotásban 2008-ban.

A HÁLÓZAT EVOLÚCIÓJA

A mobilhálózatok egyre inkább Wi-Fi és rengeteg helyhez kötött szolgáltatást kínálnak majd a következő évben is. Médiatartalom, keresés, közösségi hálózatok, vásárlás és sok más ajánlat szerepel a mobilhálózatoknál.

A LINUX ÉVE

A Vista mérsékelt terjedése teret enged a Linux egyre nagyobb arányú elfogadásának vállalati és kormányzati szín-



A NEC LUI tanulószámítógépe, amely otthoni multimédia szerverként működik (majd)

ten. De egyre vonzóbb lehetőség lesz az otthoni számítógép-felhasználók, valamint a szórakoztatóelektronikai ipar számára is, és ezt a folyamatot az Open Handset Alliance és a Google Android mobil platformja is serkenteni fogja.

Jim Zemlin, a Linux Alapítvány elnöke szerint 2008 „rendkívül izgalmas, mérőföldkő lesz”, és valószínűleg ez igaz is.

ZAVAROS KÖZÖSSÉGI HÁLÓZATOK

A közösségi hálózatok elárasztják a vállalatokat a jövő év végéig. Az olyan szolgáltatások, mint például a salesforce.com elfogadottakká válnak az adott piaci szegmensekben. A közösségi hálózatokhoz kapcsolódó alkalmazások is beszivárognak a vállalatokba, akármennyire is ellenzik majd az IT-részlegek. A személyiségi jogokat is egyre jobban ostromolják majd a szolgáltatások. A Facebookhoz hasonló szájtok igyekeznek minél több hirdetést tolni a felhasználók elé, utóbbiak viszont ellenállnak. Új törvények és szabályozások születnek.

ELMOSÓDÓ HATÁRVONALAK

Az informatika vállalati és magáncélú használata közötti határvonal egyre inkább elhalványul, a közösségi oldalak ennek csupán az egyik része. Egyre több iPhone-tulajdonos fogja behozni az esz-közt munkahelyére, az IT-részlegnek pedig kezelnie kell majd a helyzetet.

A hackerek, spamek, phishing-oldalak és egyéb cyberbűnözési formák hatalmas problémákat jelentenek majd a rendszergazdáknak, ahogy az otthoni és vállalati informatika lassan egybeolvad.

A KONSZOLIDÁCIÓS SLÁGER

A kizárólag szoftvereket fejlesztő cégek lassan kihálnak, ahogy az Oracle és más mamutcégek folyamatosan felvásárolják a vállalatokat. Valószínűleg a Palm sem éri meg a jövő év végét önálló céggént, és talán a pletykaként régóta keringő

Microsoft-RIM (a népszerű BlackBerry készüléket fejlesztő vállalat) egyesülés is létrejön.

A VIRTUALIZÁCIÓ MEGÉRKEZIK AZ ASZTALI GÉPEKRE

Egyes elemzők szerint a személyi számítógépek virtualizációja egyfajta vékony kliens 2.0 lesz, ám mások szerint nem erről van szó. A lényeg az alkalmazások ésszerű szolgáltatása a felhasználók felé.

VÁLASZTÁSOK AMERIKÁBAN

Habár tudjuk, hogy az Egyesült Államok nem az univerzum középpontja, a közeledő elnökválasztás fontos lesz globális szempontból is. Magas lesz a részvételi arány, s ez valószínűleg az elektronikus szavazás során is nagyarányú problémákat rejt majd magában. Ohio államban várhatóan katasztrofális lesz a helyzet, és Florida sem teljesít sokkal jobban. Az eredményeket nem fogja veszélyeztetni az e-szavazási rendszer, de egyes választókerületekben manuális újraszámításra lesz szükség.

Az új elnök közvetlenül nem fog hatni az IT-piacra, habár az elmúlt években az elnök hozzáállása a technológia használatához befolyásolta a szektort. És ha már eljutottunk idáig, nem kerülhetjük meg a legmerészebb jóslatot sem 2008-ra: Obama lesz az elnök.

Bevett gyakorlat a hekkelés

David Bizeul biztonsági szakértő tanulmányozta az RBN nevű orosz internetes bűnözői csoport módszereit. Az RBN-hez több nemzetközi netes bűncselekményt kapcsolnak a szakemberek, így 2005-ben a CoolWebSearch kémprogram megjelentetése, egy évvel később a VML sebezhetőségi hullám, a hírhedt Mpack exploit kit (2007. június), a Bank of India honlapjának feltörése (2007. augusztus) vagy akár a sok víruskereső által több mint 3 hónapig egyáltalán fel nem ismert Torpig/Sinowal trójai megalkotása mögött is az orosz csapat áll. „Ahhoz, hogy megértsük az RBN működését, ismernünk kell a helyi viszonyokat. Oroszországban rendkívül sok tehetséges IT-szakember van, aki viszont nem talál a képzettségének megfelelő munkát. Ugyanakkor a hekkelés, a fizetés nélküli használat teljesen bevett gyakorlatnak számít az or-

szágban” – véli David Bizeul. A teljes képhez az is hozzátartozik, hogy az orosz hatóságok nem lépnek fel kellő hatékonysággal az internetes bűnözőkkel szemben, akik így még inkább bátorítva érezhetik magukat. „Az adathalászat, a gyermekpornográfia, a spamküldés, a trójai alkalmazások terjesztése, illetve a honlapfeltörések egyértelműen jelzik, hogy az RBN-nél mind a szükséges hardver, mind a szellemi kapacitás rendelkezésre áll. Az RBN gyakorlatilag úgy működik, mint egy nemzetközi IT-cég: bármilyen bűncselekményre tartunk igényt, ők megtalálják a megfelelő hardveres és szoftveres megoldásokat” – teszi hozzá a szerző. A szervezet egyébként átlagosan félévente hallat magáról, így könnyen előfordulhat, hogy hamarosan ismét egy nemzetközi adathalászat akciót vagy egy új kémprogramot láthatunk tőlük.

ÉPÍTÜNK videofelügyeletet

A videós megfigyelőrendszerek nagyon nagy tempóban terjednek, amelyre az IP-kamerák megjelenése is rátett egy lapáttal, velük ugyanis sokkal egyszerűbbé vált az ilyen rendszerek kiépítése. [Írta: Makk Attila]

A videós megfigyelőrendszerek sok helyen és sokféle célra felhasználhatók: a lehetőségek messze túlmutatnak a jövő-menő ügyfelek, vásárlók megfigyelésén. Forgalmirányítás, hosszabb távon a forgalom elemzése és annak racionalizálása, automatizálás – mind-mind lehetőség az ilyen rendszerekben rejlő tudás kiaknázására. Ezzel összefügg, hogy az

ezekhez szükséges eszközök forgalma világszerte növekszik. A kamerákat hagyományosan a biztonságtechnikai cégek telepítették, **mára – elsősorban az IP-kameráknak köszönhetően – az informatikai cégek kínálatában is megjelentek a videomegfigyelő rendszerek.**

Tesztlaborunkban megnéztük egy ilyen rendszer néhány elemét, amelyeket össze lehet illeszteni akár egymással, akár más elemekkel. Az IP-n alapuló rendszerek nagy előnye, hogy kialakításuk és működésük szabványos.

VIVOTEK PZ6122

A Vivotek IP-kamerája sokat tudó, igen ügyes készülék. Alapvetően IP-kamera, de van analóg (AV) kimenete is. A kamera távvezérelhető: minden irányba forgatható, a kép nagyítható. A távvezérlés végezhető IP-n keresztül, és kézi távirányítóval is. A kinézete futurisztikus, ha helyváltoztatásra is képes lenne, beleillene a Csillagok háborújába valamilyen mechanikus szereplőnek.

A kamera forgó- és bólintómozgásra is képes. Teljesen nem forgatható körbe, 270 fokot tudunk átfogni; felfelé 90 fokig, a vízszintestől lefelé 45 fokra forgatható. A kamerának 10-szeres a nagyítása – a dobozon 100x érték szerepel, mert 10-szeres digitális nagyításra is képes.

A kamera két kodeket tartalmaz, kétféle mozgóképet vehetünk, vagyis az IP-kameráknál szokásos MJPEG mellett MPEG-4 tömörítést is rögzíthetünk. A kamera igen rossz fényviszonyok között is használható, 0,05 lux megvilágításnál már értékelhető a képe. A legnagyobb felbontású kép 704x576

képpont, ebből 12 készül másodpercenként. Rögzíthetünk több képet is gyorsabb mozgások felvételekor: 25 képkocka/másodperc felvételi sebességnél a felbontás 176x120 képpont.

A kamera alapjának hátán találjuk a külső táp csatlakozóját, egy 10/100 Ethernet csatlakozót, egy 3,5 jackfoglatot külső mikrofonnak, egy csatlakozósort, amellyel valamilyen külső eszköz jele fogadható, valamint egy analóg videóhoz szolgáló csatlakozót. A talp alján lévő menetes furat segíti a szerelést. A kamerához jár egy talp, amellyel egyszerűbb a felerősítés, illetve van a csomagban egy kábel az analóg kimenethez, egy távirányító, valamint egy lemez a szoftverekkel.

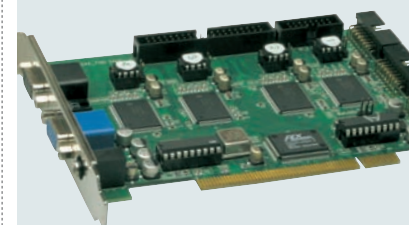
A nyitást és zárást is tudja észlelni, illetve van olyan csatlakozó rajta, amelynek állapotát a kamera változtatja.

A kamera beállítható, hogy miként reagáljon a csatlakozón észlelt jelre, illetve milyen esetben adjon jelet ezen a csatlakozón. Ezáltal nagyon jól lehet megfigyelőrendszerekbe illeszteni, hiszen mozgásra, ajtónyitásra, hangra indítható. Mozgásérzékelésre is képes, és ezt az általa rögzített kép elemzésével végzi: beállítható, hogy mely terület milyen mértékű változása minősüljön mozgásnak. Kétirányú hangátvittele van: egyrészt rögzíti a hangot, másrészt továbbítja a kezelő hangját, sőt megfelelő szoftver segítségével akár az előre beállított szövegeket is.

A kamerának egyszerűen definiálhatunk járőrútvonalat: sorban megadhatjuk a pontokat, hogy merre nézzen, és azon végigmegy.

A kamera saját IP-címén keresztül egyszerűen megszólítható, a beépített

NUUO SCB 3016



ÉRTÉKELÉS ★★★★★★☆☆

Megnevezés	16 csatornás analóg kamerát kezelő kártya
Kezelt videocsatorna	16
Kezelt hangcsatorna	4
Kodek	Szoftveres, MJPEG, MPEG-4
Rendszerkövetelmény	
120 fps	P4/2,8 GHz; 512 MB RAM
240 fps (2xSCB-3000)	P4D; 1 GB RAM
Ár	128 000 Ft +áfa
Forgalmazó	Alphasonic

webkiszolgálón keresztül minden beállítható: jelszóval védhetjük a képhez, illetve a beállításokhoz való hozzáférést, a képet nagyíthatjuk, a kamerát mozgathatjuk.

A csomag értékét növeli, hogy a CD-n találunk egy 16 csatornás kép- és hangrögzítésre alkalmas szoftvert: a Vivotek ST3402-t. Ez 16 IP-kamera képét és hangját tudja fogadni, rögzíteni. A szoftver teljesen alkalmas kis irodák szükségleteinek el látására: mindössze egy folyamatosan

VIVOTEK PZ6122



ÉRTÉKELÉS ★★★★★★☆☆

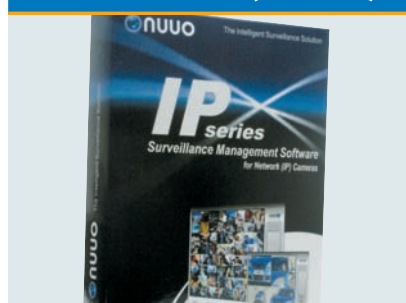
Megnevezés	PAL CCD IP-kamera
CPU	Trimedia PNX1300
RAM/ROM	16 MB/4 MB
Kodek	MPEG-4, JPEG
Érzékelő	1/4" ccd
Képtávitel	176x144/25 képkocka/s; 704x576/12 képkocka/s
Optika	szenzor: max 12V/50 mA; relé: 24 V / 1A vagy 125 V / 0,5 A
Általános I/O	Alphasonic
Tömeg	420 g
Ár (bruttó)	168 000 Ft
Forgalmazó	Alphasonic

működő gép kell alá. A szoftver minden IP-kamerát kezel, de a Vivotek kameráinak valamennyi lehetőségét képes kihasználni – és legfeljebb 16 kameráig használhatjuk.

NUUO 2.6.3 SZOFTVER (SCB-IP-04)

Ha több kamerát kell kezelni, komolyabb szoftverre, például a NUUO-ra lesz szükségünk. Ebbe minden IP-

NUUO 2.6.3 SZOFTVER (SCB-IP-04)



ÉRTÉKELÉS ★★★★★★

Megnevezés	megfigyelőkamerákat kezelő szoftver
Kamrák száma	4
Kodek	MPEG-4, JPEG
Rendszerkövetelmény	
120 fps	P4 (2,4 GHz); 512 MB RAM
120-240 fps	P4 (2,8 GHz); 512 MB RAM
240-480 fps	P4D 930; 1 GB RAM
Ár	64 800 Ft +áfa
Forgalmazó	Alphasonic

YOKO DOME IR KAMERA



ÉRTÉKELÉS ★★★★★★

Megnevezés	analóg, éjjel is látó dome kamera
Érzékelő	1/3 hüvelykes Sony CCD
Felbontás	752x582 képpont
Fényszükséglet	0,3 lux
IR nélkül	
Fényszükséglet bekapcsolt IR-rel	0 lux
Infra	24 led
Látótávolság	20 m
Fogyasztás IR nélkül/IR-rel	200 mA/420 mA
Ár	26 400 Ft +áfa
Forgalmazó	Alphasonic

kamerát integrálhatunk, természetesen nemcsak figyelhetjük a kamerák képét, hanem rögzíthetjük is. A PTZ kamerák mozgathatók, és járőrútvonalak definiálhatók számukra. A működéséhez DirectX 9 kell, de a lemez tartalmazza a telepítőt.

Minél több kamerát használunk, annál nehezebb a felvételekben megkeresni a fontosabb eseményeket. Minden rendszerbe kapcsolt kamerához definiálhatunk eseményeket, amelyeket megjegyez, és ezekre az eseményekre már könnyű rákeresni. Ötféle esemény van: általános mozgás, idegen tárgy, hiányzó tárgy, elveszett fókusz és „kameraeltakarrás”. Előre megadhatjuk, hogy mit vegyen mozgásnak, sőt a képen a helyét és mértékét is megszabhatjuk. Az idegen tárgynak is megadhatjuk a helyét: ilyenkor a kamera azt figyeli, hogy egy adott területen megjelenik-e valami oda nem illő, és ha ilyen eseményt érzékel, akkor kiváltja az előre meghatározott eseményt. Az elveszett tárgy ennek a fordítottja: ha egy definiált területen adott mértéknél nagyobb változás következett be, akkor az kiváltja az eseményt.

A felvételeket elindíthatjuk kézzel, automatikusan – különböző feltételekhez (riasztásokhoz) kötve –, vagy akár napirendet is készíthetünk. Különböző, előre definiált módok vannak: iroda, üzlet időszakos figyelése, vagy nagy biztonsági igényű hely folyamatos figyelése legjobb felbontású, legjobb minőségű felvétel készítésével. A szoftver webes felületről is elérhető (természetesen megfelelő jogosultságok birtokában), emellett különböző számú kamera támogatására képes. Hogy mennyire, azt a mellékelt USB-kulcs szabja meg: 64 kamerát is kezelhetünk.

YOKO DOME IR-KAMERA

Egy jó képességű analóg dome kamerát is megnéztünk: **ennek ára a hasonló IP-kamerák árának kevesebb mint ötöde. Persze tudása is kisebb: nincs benne webkiszolgáló, és kell hozzá olyan külön eszköz, ami az analóg jelet fogadja, illetve a vezérlését lehetővé teszi.** Éjjel, teljesen sötétben is használható, a lencse körül infra ledék vannak, amelyek szemnek nem látható spektrumban világítanak, de az érzékelőnek ez éppen elég. Egy analóg kimenete és egy tápfeszültség-csatlakozója van. A csomag még tartalmaz hozzá néhány csavart, hogy fel tudjuk erősíteni.

Ez analóg kamera, ha számítógépről szeretnénk használni, akkor még valami más eszköz kell hozzá: vagy teszünk

elé egy videoszervert, ami már IP-n továbbítja a jelet, vagy csomagunk negyedik eszközét alkalmazzuk.

NUUO SCB 3016

Az SCB a Security Cristal Board rövidítése. Többféle kártyát készítenek videomegfigyelő rendszerekhez 3016-os típusú például 16 analóg kamera jelét képes fogadni.

A fogadott képet szoftveresen tömörít, MPEG-4 kimenettel, ezért erős processzor kell hozzá. Ha 120 képet szeretnénk másodpercenként, akkor egy 2,8 gigahertz órajelű Pentium 4 alatt nem ússzuk meg. (Ne feledjük, hogy ez az érték az összes vett képre vonatkozik, azaz ha 16 csatornáról másodpercenként 10 képkockát rögzítünk, akkor az a gép számára 160 képkocka/s lesz.) A tömörítéshez használhatunk egy másik kodeket is, akkor MJPEG lesz a kimenet.

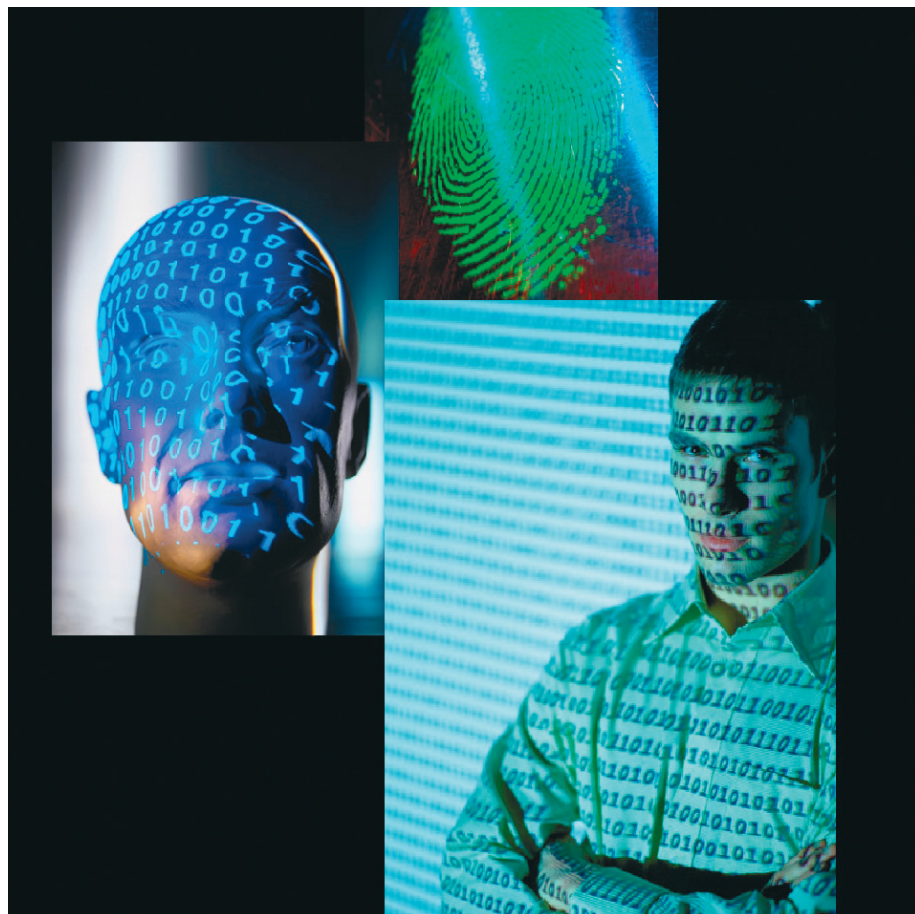
A NUUO SCB 3016 lényegében egy kis PCI-kártya, amelynek a hátán – ránézésre – két VGA-csatlakozót találunk. Ám mellette van hozzá két kábel: egyik végén a VGA-csatlakozó, másik fele kábelkötégekben végződik, az egyes kábelek végződése az analóg kamerák coax csatlakozóját képesek fogadni. A kártyának 16 analóg bemenete mellett négy hangbemenete is van. A csatlakozók mindegyike el van látva felirattal, így megkülönböztethetők.

A telepítése egyszerű: beszereljük egy üres helyre, majd feltelepítjük

a mellékelt CD-n – sajnos csak Windows alatt működő – meghajtót. Azt kell telepíteni, hogy a gép lássa a kártyát, de mi még nem fogunk semmit látni, telepítésünk kell még a NUUO 2.6.3-at is. Itt azonban nem kell hozzá hardverkulcs – úgy gondoljuk, maga a kártya szolgál a működés biztosítékaként.

Ha analóg PTZ- (távrolról mozgatható) kamerát szeretnénk használni, akkor egy kiegészítő I/O kártyát kell beszerezni, s ezt belül a videojelet fogó kártyával össze kell kötni. Ezen az I/O kártyán van RS-485 kimenet, az analóg PTZ-kamerák ezen keresztül mozgathatók. Ezen a kiegészítő kártyán vannak további csatlakozók, amelyek riasztóra, nyitászérzékelőre, valamilyen detektorra köthetők. A különböző eseményekhez (adott helyen mozgástól a kamera elveszéséig) nemcsak a kép rögzítését rendelhetjük hozzá, hanem hangjelzést, levél küldését, adott telefonszám felhívását, PTZ-kamera adott mozgását, illetve az I/O kártya kimenő csatlakozójának az aktiválását, amivel akár szírenát is bekapcsolhatunk.

A látott eszközökkel nagyon ügyes, általános célokra szolgáló megfigyelőrendszert lehet összerakni. Ezeket látva már nem is probléma, hogy mit használjunk, hanem hogy hova telepítsük, miként konfiguráljuk.



Csobban-e az Orca?

A korábban Orcas kódnéven futó új Microsoft fejlesztőeszköz végleges lett, MSDN-előfizetők számára már a nagy februári bejelentés előtt is elérhető. Utánanéztünk, hogy mekkora előrelépést jelent az új termék. [Írta: Horváth Ádám]

A Visual Studio .NET megjelenése óta a Microsoft fejlesztőeszközei valóban javulnak, így a .NET keretrendszer 1.1-es verzióját támogató 2003-as megjelenése után a .NET 2.0-hoz készített 2005-ös verzió igen nagy előrelépésnek számított. Most, hogy három év után megjelent a 2008-as változat, és az általa támogatott 3.5-ös keretrendszer, felmerül a kérdés, hogy megint nagyot léptünk előre, vagy csak optikai tuningról van szó? A kérdés azért lehet jogos, mert a .NET 3.0 és 3.5 is a .NET keretrendszer 2.0 magjára épül, így elmentésben az 1.1–2.0 váltással itt elképzelhető, hogy nem találkozunk majd valódi újítással, hiszen a mag nem változott.

Az első igazán jó hír a termékkel kapcsolatban az, hogy **végre nincs közvetlenül összekötve egy adott .NET keretrendszer-verzióval. Az új Visual Studioval nyugodtan fejleszthetünk a két korábbi .NET változatra is (2.0 és 3.0)**, amelyre eddig csak akkor volt valódi esélyünk, ha az ahhoz kiadott Studioval dolgoztunk. Migrálni természetesen mindig lehetett a régebbi projekteket az új Studio-ba/.NET környezetekbe, de mint minden migráció, ez sem volt mindig problémamentes.

Most a projektek beállításainál kiválaszthatjuk, hogy mi a cél platform, és a Studio intelligensen alkalmazkodik ehhez: az olyan funkciókat, amelyek a korábbi változatokban nem voltak elérhetők (például a Workflow a 2.0-ban) fel sem kínálja, ám az új, jobban használható fejlesztőfelületet minden esetben kihasználhatjuk.

Az új rendszer elsősorban négy területen vált érezhetően jobbá: a nyelvi támogatás, a web, a windows forms (és WPF), valamint a háttér szolgáltatások. Első hallásra ez talán mindent magában foglal, de valójában ezek a határok igen élesek, s az újítások nem szerteágazók.

WEBFEJLESZTÉS

A web, jellegéből fakadóan, még ma is az egyik legnehezebben fejleszthető platform. Minthogy itt a megjelenítésért egészen másvalaki, másvalahol, másmilyen szoftverrel felel, mint aki a logikát, a háttérrendszert készíti,

ezért ennek a távolságnak az áthidalása sokszor igen körülményes.

A böngésző-inkompatibilitás persze csak egy a sok közül: hogyan garantáljuk, hogy amit a böngésző válaszként visszaküld, az akár csak köszönő viszonyban legyen a helyes válaszlehetőséggel, és ne valamilyen rosszindulatú kód legyen? Hogyan garantáljuk, hogy ha a böngészőt bezárják, akkor tudjuk, hogy a felhasználó leállította az alkalmazást? Minthogy a kliens és a szerver nem szükségszerűen egy időben vannak a hálózaton (hiszen a weblap akkor is látszik, ha a szerver közben elpusztult), sok problémát elvileg is lehetetlen vagy nagyon nehéz megoldani.

Jogos elvárás tehát, hogy a webfejlesztés legyen minél egyszerűbb; van még mivel küszködni.

A Microsoft új fejlesztőeszköze is ebbe az irányba mozdult (szerencsére), de még az „egyszerű” fejlesztés mindig messze van. Bárhogy is, nagy előrelépés, hogy az AJAX-alkalmazások fejlesztését közvetlenül támogatja a rendszer, sőt már igen jól használható intelligens-támogatás (automatikus kódkiegészítés) van a JavaScript kódokhoz is (ami eddig igen-igen halvány volt).

Az AJAX-támogatás nem újdonság, hiszen az ASP.NET AJAX már korábban is elérhető volt külön komponensként, de mostantól a rendszer ezt alapjában támogatja.

Ez az integráltság a legtöbb fejlesztőeszközből hiányzik:

ugyanazzal az eszközzel szerkesztünk workflow-t, mint amivel a weblapot.

Szintén üdvözlendő, hogy az eddig igen siralmas minőségben támogatott CSS-alapú webformázás végre (de hogyhogy 2005-ben még nem?) elérhető lett. A Visual Studio 2008-ban jól használható CSS-szerkesztőt ka-



punk a HTML-szerkesztő mellé, sőt olyan extra funkciókat is kapunk, mint az épp kiválasztott elemre vonatkozó stílusok listája, vagy a grafikus elven szerkesztett CSS-álmány (osztályok rendezése, átpakolása fájlok között stb).

Amire eddig a Microsoft webfejlesztő eszközök nem adtak támogatást, az most végre elérhető: **tiszta HTML-lapokat szerkeszthetünk, ahol a lapok megjelenését kizárólag a CSS-álmányok tartalmazzák.** A stílusokat kényelmesen átrendezhetjük, átszerkeszthetjük, s az eredményt azonnal láthatjuk is a szerkesztőfelületen.

A HTML-szerkesztő minősége is jelentősen javult, hiszen az eddig Internet Explorer alapon működő megjelenítőfelület teljesen elvált a szerkesztőfelülettől, így vagy HTML-kódot nézünk, vagy a megjelenést. Az új Studio-ban a szerkesztőfelület az Expression Webnél is használt komponens lett, így jóval gyorsabb, dinamikusabb mint az eddigi, sőt végre elérhető itt is a Split nézet, azaz lent a kód, fent az előnézet.

A rendszer emellett támogatja az egymásba ágyazott master lapokat, amely ugyan nem nagy előrelépés, de kevés olyan oldalt tudtunk eddig is elképzelni, ahol ezek nélkül jól megoldhatóak lettek volna az alap dizájnkövetelmények.

Kényelmes, hogy a rendszer a standard webszolgáltatásokhoz kérésre legenerálja a JavaScript előtérkódot is, azaz JavaScript kódból egyszerűen hívhatunk .NET-es webes szolgáltatásokat. A szolgáltatások tárháza is bővül valamelyest, hiszen a SOAP mellett a REST protokollt is implementálja a rendszer, amit JavaScriptből valamivel kényelmesebben kezelhetünk.

Egyik sem óriási előrelépés (sőt van, ami csak pusztán integrációja az eddigi vívmányoknak), de végre kapunk egy

egységes, jól használható HTML-szerkesztőt és egy AJAX/.NET képes keretrendszert, fejlesztőeszközt.

WINDOWS FORMS

A Windows Forms fejlődött talán legkevesebbet az új rendszerben/eszközben, ám azért van egy komoly előrelépés is: a WPF-támogatás erősítése. A WPF (Windows Presentation Foundation) a .NET keretrendszer 3.0-s változatában jelent meg, ez a Microsoft új vektorgrafikus megjelenítőrendszere. Kétségtelenül jól kidolgozott, ám igen bonyolult, így nem is baj, hogy az eszköztámogatás jelentősen javult.

Az új WPF designer szintén rendelkezik intelligens-támogatással, így jóval **egyszerűbben szerkeszthetjük mi magunk is a felületet leíró XML (XAML) álmányokat.** Az előnézet (preview) lehetőség valóban dinamikus, jól használható lett, így csakúgy, mint a HTML-szerkesztő esetében, egyszerre nézhetjük és szerkeszthetjük a XAML-kódot és az ebből generálódó felületet.

A WPF egyébként végre nem sziget-alrendszerként működik, ha szükségünk van rá, keverhetjük a Windows-forms-eszközökkel, s ez igen hasznos: a multimédiás tartalom megjelenítését bízhatjuk a WPF-re, az üzleti jellegű felület pedig továbbra is Winforms-alapú lehet, természetesen mindezt egyetlen felhasználói felületre integrálva. Számunkra az egyik legkedvesebb újí-

tás a C# és VB.NET nyelvek frissítése, amelyre Visual Studio szintű támogatást is kapunk. A C# 3.0 verziójában számos új lehetőséget jelent meg, és ezek működéséért inkább a fordító, mint maga a keretrendszer a felelős. Az egyik újdonság az implicit típusok megjelenése. A megoldás lényege, hogy **a nyelv típusos, típusos is marad, ám nem kell nekünk minden esetben megmondanunk, hogy az éppen használt változó milyen típusú lesz, majd a fordító megoldja a kérdést.**

Amíg tehát eddig azt kellett írunk, hogy `int x = 35;`, mostantól lehet azt is, hogy `var x = 35;`. Nyilván ez sokkal bonyolultabb típusokra is működik, azaz például összeköthetjük ezt az anonim típusokkal. A megoldás lényege, hogy úgy definiálunk egy helyben felhasználható osztályt, hogy annak nevét nem adjuk meg, így látszólag mind a bal, mint a jobb oldal definiálatlan. Ettől persze még az osztálynak tulajdonságai vannak, csak épp neve nem lesz.

Sokat gyorsít a fejlesztésen és a tesztelésen a gyors objektumminimalizálás lehetősége. Amíg eddig az osztály létrehozásakor nem tudtuk megadni a tagváltozók értékét (kivéve, ha volt már ilyen konstruktor, amelyet szintén nekünk kellett elkészíteni), addig a C# új

verziójában egyetlen hívással beállíthatunk több változó értéket is a példány létrehozásakor: `var c1 = new Coordinate {x=1, y=2};`

A névtelen metódusokhoz hasonlítanak az új „lambda kifejezések”. A `list.FindAll(i => (i.Length % 2) == 0);` hívás visszaadja a tömb elemei közül a párosakat, vagyis azokat, amelyeket kettővel osztva nulla maradékot kapunk. A névtelen metódus hasonlat nem teljesen pontos, hiszen lambda kifejezésnek lehet neve is, és működhet teljesen függvényszerűen is: `'Func<int,int,int> add = (x, y) => x + y;` Ekkor az `'add` függvényt hívva két egész szám paraméterrel visszakapjuk az összeadás eredményét.

A lambda kifejezéseket legfőképpen függvényparaméterként való átadásra lehet jól használni, azaz egyszerű rendező, szűrő vagy hasonló függvénynek lehet megadni, hogy milyen feltételrendszer szerint dolgozzon anélkül, hogy erre egy külön delegate függvényt kellene definiálnunk.

Szintén nyelvi újdonság, de ez már sokkal életszerűbb, fejlesztőközelebb problémát old meg: LINQ (ejtsd: link). A LINQ egy olyan deklaratív nyelv, amely a C#-ba teljesen beépül, s adatlekérdezést valósít meg (első ránézésre igencsak SQL-szerűnek tűnik). A LINQ alrendszer bővíthető, kiterjeszhető, így elvileg bármilyen adatforráshoz elkészíthető a LINQ bővítmény. LINQ TO SQL néven a Microsoft már elkészítette ezt saját SQL adatbázismotorjához, de a MySQL és Oracle LINQ bővítmény is úton van. Aki ismeri a Hiber-

nate projektet, az jól ismeri, hogy hogyan működik a LINQ: egy előre definiált leképező (mapping) állományban definiálhatjuk, hogy mely objektumhol található az adatbázisban (vagy bárhol, ahol a LINQ éppen keres), s ennek alapján történik a lekérdezés. A LINQ-lekérdezés maga mindig lefordul az éppen aktuális rendszer nyelvére, legjellemzőbben SQL-re.

Természetesen nem az SQL az egyetlen adatforrás, amivel LINQ dolgozhat: már most is létezik XML, LDAP, SharePoint, RDF, Flickr és C# „LINQ TO” bővítmény is. Ez utóbbi igen érdekes: a C# nyelven írt kódból lehet adott feltételeknek (kód-metrika) megfelelően keresni.

Magában a LINQ persze nem sokat segítene, hiszen ahogyan a Hibernate esetében is, a mapping fájlok írása nehézkes, könnyen elrontható. A LINQ-hez szerencsére teljes dizájnátogatást ad a Visual Studio 2008, így SQL-adatbázisból néhány kattintással leképezhetjük objektumainkat, és a kettő közti kapcsolatot.

EGYÉB SZOLGÁLTATÁSOK

A rendszer egyes részei a „motorházatető” alatt is módosultak, így bár nem a legnagyobb tömegek számára, de azért van előrelépés a nehezebb területeken is. A WCF (Windows Communication Foundation) és a WF (Windows Workflow Foundation) sokkal közelebb kerültek egymáshoz, azaz a .NET kommunikációs alrétege és a workflow rész könnyen összekapcsolható. Innentől építhetünk „Workflow enabled service”-t, azaz olyan folyamatot, amely webszolgáltatást publikál, s ezen keresztül fogad külső eseményeket. S fordítva is igaz: írhatunk „Service enabled workflow”-t, amikor is a folyamat hív külső szolgáltatást, s onnan szerez be újabb adatokat.

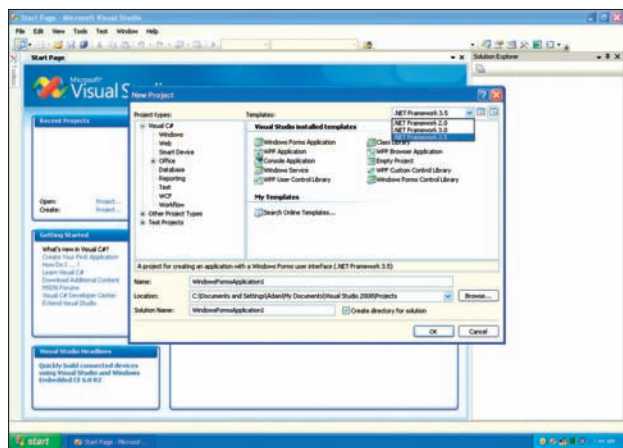
Az oda-vissza irányú kommunikáció eddig nagyon nehézkes volt, pedig igen nagy szükség van rá, tipikusan SOA-környezetben. A Studio oldalon is megjelent a WCF-támogatás, így már nemcsak webszolgáltatásokat, hanem általában szolgáltatást (Add Service reference) tudunk csatolni projektünkhez, ami a WCF miatt lehet webszolgáltatás, remoting, MSMQ stb.

A WCF fejlesztését és tesztelését a bonyolult konfigurációs állomány grafikus szerkesztője, az autohost és a test client segítik. Ez utóbbi kettő arra szolgál, hogy ha még csak objektumszerkezet áll rendelkezésre, akkor is tudjuk tesztelni a WCF-kommunikációt anélkül, hogy ehhez külön, kézzel kéne (felesleges) kódot írunk.

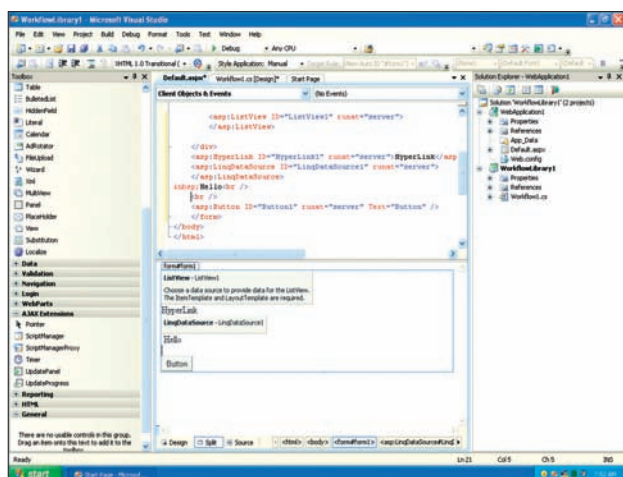
Adatkezelés terén a LINQ mellett megjelenik az SQL Server Compact Edition új változata is, mely szintén ingyenes marad, s korábbi testvéreivel hasonlóan mind ténygépeken, mind asztali környezetben megállja a helyét. A Compact Edition nem tévesztendő össze az Express Editionnel: míg utóbbi csak asztali környezetben működik, és több száz megabajtot igényel a merevlemezben, addig a CE alig két megabajtos s mindenféle telepítés nélkül azonnal (fájlszinten) használható. Ez utóbbi egyben hátránya is, hiszen nem szolgáltatásként, hanem az alkalmazással közvetlen fájlkapcsolatként működik (csakúgy, mint az igen népszerű SQLite). Az SQL Server Compact Edition jó egyébként, de nem eléggé: **számos jól megszokott funkciót nem támogat (tárolt eljárást, függvényt, trigger, nézet), így ha alkalmazásunkat ezek használatára építettük, akkor nem fogjuk tudni használni a „kicsit”.** Az miniváltozat egyébként főképp az időszakosan kapcsolódó alkalmazások esetében lehet hasznos, hiszen a Microsoft Synchronization Services segítségével a „nagy” SQL Servert is lehet szinkronizálni vele, azaz például egy mobil alkalmazás időnként frissítheti adatbázisát a céges rendszerből.

ÖSSZEZGÉS

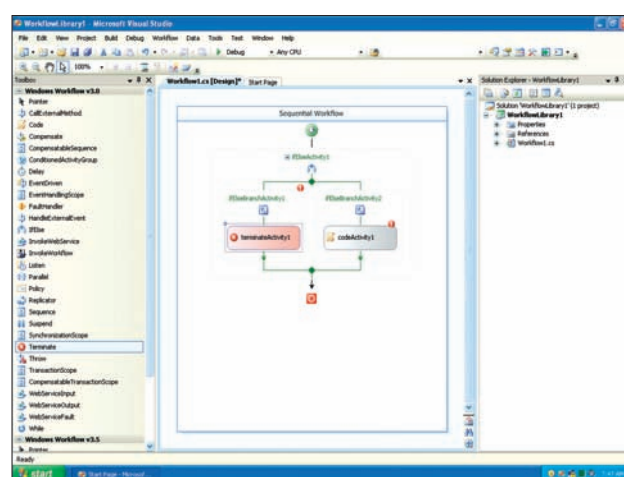
A .NET 3.5 és a hozzá tartozó Visual Studio 2008 nem jelent igazi áttörést semmilyen téren, inkább csak a már ismert technológiák és megoldások jó integrációjaként lehet a párosra tekinteni. Fontos azért hangsúlyozni, hogy pont ez az az integráltság, amely a legtöbb fejlesztőeszközből hiányzik: hogy ugyanazzal az eszközzel szerkesztünk workflow-t, mint amivel a weblapot, vagy mint amivel a tenyérgepes SQL-szinkronizációt oldjuk meg. Épp ezért ha Microsoft-környezetben fejlesztünk, itt az ideje lecserélni a régit a 2008-asra!



Fejleszthetünk a két korábbi .NET változatra is (2.0 és 3.0)



A webes osztott nézet: látjuk a kódot és a megjelenést



A beépített workflow-kezelés nem újdonság, de már integrált

Tigris! Tigris!

Írta: Samu József ■ Nem akarunk *William Blake* babérajaira törni, de az SMC TigerStore NAS-ban – nomen est omen – tényleg van valami az éjszakában lopakodó tigrisből. Ugyanis a nagyra nőtt cipődoboz **annak elenére meglepően csendes, hogy négy 250 gigabájtos Hitachi SATA merevlemez dolgozik benne.**

A kis- és középvállalatoknak szánt hálozatos tároló nem igényel külön szerverszobát – ha csak a rajta tárolt adatokat nem akarjuk zárt ajtó mögött tudni –, megél az iroda sarkában anélkül, hogy bárkinek az idegeire menne a zajosságával.

De pontosan mit is kínál ez a NAS azon túl, hogy csendes? Gigabites Ethernet kapcsolaton keresztül érhető el a benne lévő 4 SATA merevlemez tartalmát. Ebben a változatban a kapacitás 1 terabájt, de az SMC forgalmazza ugyanezt a NAS-t merevlemez nélkül is, tehát akár felfelé, akár lefelé ettől el lehet térni. Az SMC ugyan „akár 3 terabájtos” kapacitást említ, de gyanítjuk, hogy ez csak annyit je-

lent, hogy a 3,5"-es asztali meghajtókból jelenleg a 750 gigabájtosak a legnagyobbak. Mit sem érne egy NAS, ha nem ismerne változatos RAID-funkciókat. Jelenleg RAID 0, 1, 4 és 5 tömbökbe rendezhetjük a négy meghajtót, de a jövőben a firmware frissítésével JBOD- és BIG-támogatást is ígérnek.

Ami a kis szerver elérhetőségét illeti, mindent tud, mi szem-szájnak ingere. TCP/IP, HTTP-elérés, FTP-szerver, SMB/CIFS protokoll kompatibilitás, hogy egymásra halmozzuk a vele kapcsolatos betűszavakat. Tán ebből is látszik, hogy egyszerű fájl-szervernél lényegesen többel van dolgunk. Három – kettő a hátlapon, egy gyakorlatilag az előlapon, oldalt – USB 2.0-s kapuján keresztül további meghajtókat, de nyomtatókat is meg tud osztani. Attól függően, hogy hogyan konfiguráljuk, az USB-re kötött meghajtókat egyébként biztonsági mentésekhez is tudja használni.

A kis kiszolgáló minden paramétere egy egyszerű, letisztult webes felületen keresztül érhető el, a beállítása vagy az

elérése nem igényel semmilyen speciális szoftvert, így teljes egészében független attól, hogy a klienseken milyen operációs rendszer fut. **A felhasználómenedzsmentet inkább csoportok, mintsem egyének kezelésére találták ki, de nem hinnék, hogy egy ilyen kaliberű eszközhöz felhasználók tucatjai akarnának csatlakozni,** úgyhogy a szolgáltatás bőven több mint megfelelő. Számos eseményről képes e-mailben is riasztást küldeni, amely ismét „felntes” szolgáltatás a kis tigristől. Szemléletmást úgy találták ki a szolgáltatásokat, hogy végiggondolták, mi az, aminek egy kis-közepes cégnél hasznát látnák. Így kerülhetett belé a négykapus gigabites kapcsoló (switch) is. A meghajtók előtt látható, átlátszó műanyag ajtó az oldalán lévő, még az AT-korszakból ismerős zárparódiával leginkább csak jelképes látványelem, amely nem véd egy illetéktelen behatolótól – főleg úgy, hogy az valószínűleg a hóna alá kapná az egész dobozt, úgy ahogy van, és úgy távozna vele – de nagyjából ez az egyetlen negatívum, amit fel tudunk sorolni vele kapcsolatban. Az ár? Nos, a minőségnek mindig ára van és ez alól ez az SMC-termék sem kivétel. Költséghatékony megoldás lehet ennek

SMC TIGERSTORE SMCNAS24



ÉRTÉKELÉS ★★★★★★☆☆

Kapacitás	1 TB (4x250 GB)
Merevlemez	4x3,5" Hitachi SATA
RAID	0,1, 4, 5 (firmware-frissítésel JBOD és BIG)
LAN	Gigabit Ethernet, beépített 4x switch
Bővíthetőség	3xUSB 2.0
Méret	230x187x288 mm
Garancia	5 év
Forgalmazó	CHS
Ár (bruttó)	220 000 forint

a NAS-szervernek a meghajtók nélküli változatát választani (130 000 forint), és igényeinken megfelelően, akár fokozatosan bővíteni.

Egy, mindennekfelett

Írta: Vass Enikő ■ A Nokia E90-es kódszámmal ellátott Kommunikátora már klasszikus darab: az első Kommunikátor 1996 márciusában mutatkozott be a CeBIT-en, és hamarosan a vállalkozók státustelefonjává nőtte ki magát. A Nokia igyekszik is táplálni ezt.

A Kommunikátortól senki sem várja, hogy könnyű legyen és vékony. Az elvárás inkább az, hogy legyen megbízható telefon, PDA és utazó számítógép. A készüléket ennek megfelelően építették meg: az alján lévő gumitappancok révén nem csúszik el, belül, a képernyő szélén is van két kis gumi, amely a túl erőteljes összecsapástól védi. Sarokpánt: a telefon nagy belső kijelzőjét több pozícióban is megakasztja.

Jópofo megoldást találtak a memóriakártya elhelyezésére, kívülről egy kis ajtócskát kell felnyitni, ott lapul a kártya – ez maximum 2 gigabájtos lehet. Itt van a töltő meg a fülhallgató helye, no meg a mini USB-csatlakozó – a töltőhöz. Például az E65-höz képest ennek a készüléknek kevés az oldalsó gombja – a belső billentyűzet azonban van elég. A tesztre érkezett készülék érdekes

sége, hogy a funkciógombokon a felirat mind magyar volt, a billentyűzetben volt ő és ű betű is. Utóbbiakat úgy lehet előhozni, hogy a billentyűzet bal oldalán lévő kék Chr feliratú gombot benyomva tartjuk, és megnyomjuk a kéken virító

Az elvárás inkább az a géppel szemben,

hogy egyszerre legyen megbízható telefon, PDA és utazó számítógép is.

ő, ő, ü, ű, é, á gombok valamelyikét. Az ű, í meg ó betűk megmaradtak fehérnek – holott őket is a Chr gomb megnyomása után lehet elővarázsolni. Biztos ennek is megvan az oka. A magyar karaktereket a billentyűzet jobb oldalára csoportosították – így akik vakon gépelnek, itt nem boldogulnak, de szerencsére

Bluetooth-on keresztül csatlakoztathatunk hozzá normál billentyűzetet. A billentyűzet kapcsolására külön menüpont van az Iroda mappában, ahol lépésről lépésre mondják nekünk, hogy mi is a teendő. Billentyűzettel igazából legjobban csak szöveget lehet írni, navigálni a telefonban – hát néha működik az Enter, néha nem. Talán egy egeret is csatlakoztatni kellene?

A beépített Wi-Fi erősebb, mint az E65-ön lévő chip, de gyengébb, mint a noteszgépbe beépített, vagyis elég erős ahhoz, hogy elegendő mennyiségű vezeték nélküli hálózatot lásson, és elég gyenge ahhoz, hogy ne fogyasszon túl sokat. Ha a fogyasztásnál tartunk: egy bikaerős (1500 mAh) hosszában vékonyított akkumulátort tettek a telefonba. A gyári specifikációk szerint ez GSM-hálózaton 5 óra beszélgetést bír és 14 napnyi készenléte – 3G- vagy netán HSDPA-hálózatról szó sincs.

A készülék gyors, válaszüzeje rövid, nem kell gondolkodnia túl sokat. A telefon operációs rendszere a Symbian OS, 9.2-es verzió, a S60 Platform 3.1 Edition fut rajta. Az irodai alapszoft-

NOKIA E90 KOMMUNIKÁTOR



ÉRTÉKELÉS ★★★★★★☆☆

Hálózat	850/900/1800/1900/2100, HSDPA, W-Lan, GPS
Tömeg	210 g
Memória	128 MB belső, 2 GB-ig microSD-vel bővíthető
Kijelző	belső 800x352 képpont, külső 240x320 képpont
Kamera	3,2 megapixeles kamera + QCIF-kamera videóhívásokhoz
Ár (bruttó)	169 980 Ft (T-Mobile-nál előfizetéssel)

verek mind benne vannak. Extraként GPS-navigációt tartalmaz – a hangos navigációra elő kell fizetni.

Valódi meglepetések

A Computerworld munkatársai is évről évre megküzdnek a karácsonyi ajándékozás örömteli, ám gyakran reménytelennek látszó kihívásaival. [Összeállította: Barabás Balázs]

Összeállításunkban olyan rendhagyó ötletekkel szolgálunk olvasóinknak, amelyekkel – kisebb-nagyobb kockázatot vállalva – óriási sikereket érhetnek el a különlegességekre is fogékony ismerőseiknél és szeretteiknél.

NAGYIKNAK ÉS LUSTÁKNAK

Csontos Péter • A digitális kamerának majdnem csak előnye van, a hagyományos fényképezőgépekkel összehason-

nyébb indokból szinte sosem nyomtatjuk ki felvételeinket.

Ezen a problémán segít a digitális képerkeret – amolyan mesebeli lány módjára, aki fel is öltözött, meg nem is. Beépített memóriájába több száz képet is feltölthetünk, és a váltások közötti időtartam megadásával a nekünk tetsző tempóval köszönnek vissza fotóink. A szerkezet ideális ajándék lehet idősebb, számítástechnikában kevésbé jártas rokonainknak, akik nem tudnak internetes képtárakat böngészni, levelekhez csatolt fotókat nézegetni, azonban egy hozzáértő által beállított, frissített portfóliót bizonyára szívesen látnának otthonukban.

Ára körülbelül 25 ezer forint.

PINCÉRVAKÍTÓ TECHI DUGÓHÚZÓ

Dervenkár István • Magyar ember zsebéből két dolog nem hiányozhat: a bicska és a dugóhúzó. Karácsony előtt érdemes ezt észben tartani, ha éppen nem tudjuk, milyen ajándékot vásároljunk üzleti partnereinknek, barátainknak, férjünknek és szeretőnknek.

Bicskánk általában már van, tehát marad a második lehetőség. Csak hogy a mai szofisztikáltabb borfogyasztáshoz szofisztikált eszközök is kellenek. Például a kulturált ivászatnál közel sem mindegy, hogy 8, 10, 16, esetleg 18 °C-on döntjük a gallér mögé a fehérét-vöröset-habzót (akár eb-

ben a sorrendben is). Az igény nyomán rettenetesen mély piaci rés is támadt, amit szörnyű gyorsasággal temetett be a New York-i Hammacher Schlem-



mer & Company, amikor piacra dobta a VinTemp nevű, infravörös hőmérővel ellátott palackbontó kézi készüléket.

Ez egy igazi csajozós dugóhúzó: lehet vele varázsolni, a palack felnyitása előtt megmondhatjuk, milyen hőmérsékletű a bor, és ha ügyesek vagyunk, a pincér-sommelier-alázásnak is fontos eszköze lehet (hivatásos éttermi köztököknek nélkülözhetetlen), ha nem az ideális hőfokra hűtött borral akarják rongálni a májunkat. Akinek kihagyná az emlékezetet, hogy melyik italt milyen hőfokon kell kérni, puskázhat a dugóhúzó nyeléről, amelyen minden fontos alapot, azaz a fehérborok, vörösborok és champagne-ok optimális fogyasztási hőfokát feltüntették. A spéci eszköz megrendelhető a Ham-

macher Schlemmer oldalán, ára akciósan pottom **99,95 dollár**, tehát most érdemes bevásárolni belőle – akár többet is –, mert egyébként 129,95 dollárt kérnek érte, de élettartam-garanciát adnak rá!

Otthoni használathoz az előbbieket kiegészíthetjük a The Sharper Image oldalán megvásárolható Wine Vac fantázianevű vákuumos palackzáróval (**mindössze 39,95 dollár**), melyen digitális kijelző mutatja – választhatóan Celsiusokban vagy Fahrenheitekben – a palack hőmérsékletét. Így folyamatosan nyomon követhetjük, hogy a még benne lötyögő maradék alkalmas-e fo-



lítva. Profi fotósok esetében kicsit árnyaltabb ez a kép, de már köztük is nagyon kevés akad, aki nem hódolt be az új „messiásnak”. Egy probléma azonban akad: az amatőr felhasználó képei általában merevlemezben, memóriakártyán vagy CD-re írva végzik, hiszen fedelékenységéből, lustaságából, megannyi

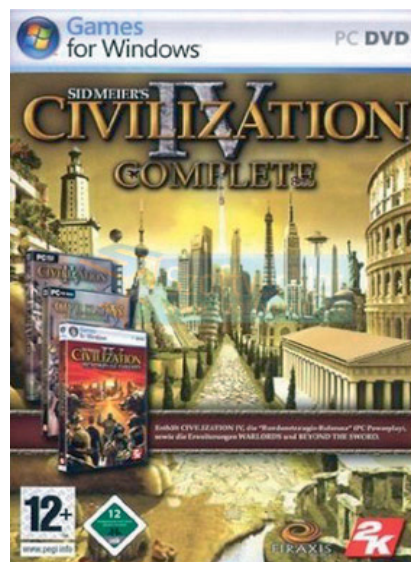
gyasztásra –, ha valakin kifogna egy (vagy a sokadik) palack. A termékhez természetesen részletes Product Manualt is mellékelnek.

HOMO LUDENS ITENSIS

Samu József • Nem lőhetünk mellé, ha megszállott családtagunkat a Csillagok háborúja egyik legnépszerűbb szereplőjével lepjük meg az ünnepekre! A nagyjából 40 centis robot jön-megy, szóbeli parancsokra reagál – például látványosan nem szereti, ha Darth Vadert emlegetik neki –, képes felszolgálni egy doboz sört, mókásan villogtatja a lámpáit, és csóválja a fejét.



Infravörös érzékelőjének segítségével képes fogócskát is játszani, visszajátsszik hangfelvételeket a Star Wars filmekből – például Leia hercegnő híres „Segítsen Obi-Van Kenobi!” jelenetét –, szóval, mindent tud, ami az egyébként normális felnőttekből ismét gyereket csinál. Magyarországi beszerzési forrásról sajnos nem tudunk, de az eBay-en megtalálható – ára kb. 120 dollár – csak a postázás ne lenne pokoli drága! Persze nem utolsó szempont, hogyha egyszer megvesszük valakinek, az bizonyosan



örül majd minden ajándékozáskor az új elemeknek.

Ha ismerősünknek kettőnél több agysetet adott a teremtő, uram bocsá' érdeklő a történelem, akkor valószínűleg nagyra fogja értékelni a minden stratégiai játékok atyjának, *Sid Meiernek* legutolsó gyöngyszemét, a *Civilization IV*-et. Persze nehéz megjósolni, hogy egy fordulóra osztott stratégiai játéknak örülmajd valaki, rákérdezni pedig megöli az ajándékozást, de ha az illető szeret sakkozni, akkor az jó támpont lehet. A mindkét létező kiegészítővel felturbózott gyűjteményes kiadás mindössze 6990 forint a kedvenc online üzletünkben. Annak fényében, hogy mi a három darabért egyenként fizettünk nagyjából ennyit, az ajánlat igazi Sonderangebot. Ha az ajándékozott közvetlen családtag, és szeretnénk ünnepnapokon vagy hétvégéken máshol is látni, mint a számítógép előtt ülve, akkor a *Civilization IV* erősen ellenjavalt! Mi szoltunk...

HÖLGVÁLASZ

Szabó-Kállay Anna • A feltűnést kedvelő hölgyismerőseinket boldoggá tehetjük egy Swarovski-kristályokkal kirakott USB-kulccsal, amely akár medálként is hordható. A Philips Active Crystals kollekcója négyféle változatot kínál, kettő lakat és kettő szív formájút;



mindnek 1 gigabájtos a memóriája, és jelszóval is védhető. Természetesen csak olyasvalakit célszerű ezekkel megajándékozni, akit nagyon szeretünk, mivel áruk 100 és 200 dollár között mozog.

Az üzleti felhasználásra készült mobiltelefonok közül az idei karácsonyra az E51-et ajánlom, ár-érték arányban ez nyújtja a legjobbat. Kártyafüggetlenül 80 ezer forint körül kapható, ezüst cserébe 3,6 megabit/másodperces HSDPA-t, WLAN-t, 2.0-s USB és Bluetooth kapcsolat, illetve egy 2 megapixeles kamerát kapunk. Windows Live- és egy



újratervezett e-mail kliens is található az eszközben. Memóriája 130 megabájt, microSD-kártyával bővíthető.

AJÁNDÉK TECHNOMÁGUSOKNAK

Tököli Gábor • A steampunk a 80–90-es években született irányzat, mely a viktoriánus korszak, a (gőz)gépek hőskora iránti nosztalgiából táplálkozik. Azóta az élet minden területén, például



az öltözködésben is megjelent, sőt egyesek öntudatlanul válnak a stílus követőivé – gondoljunk csak a nappali és hálószobákban festmény helyett falra akasztott plazmatévére. A steampunk formatervezés legismertebb képviselője a *Datamancer* művésznévű futó *Rich Nagy* már számtalan egyedi szerkezetet készített, közülük a világhálón az egyik steampunk laptop, egy laplvasó, valamint a *Nagy Magical-Movable-Type Pixello-Dynamotronic Computational Engine* elnevezésű, meglehetősen rendhagyó számítógép vált közzismertté. A funkcionalitásukat tekintve teljes értékű PC-k és perifériák természetesen nem analóg vagy gőzhajtású eszközök, a lényeg azonban a külső, melynek alapján akár ez is elképzelhető lenne. A datamancer.net oldalon jelenleg gyönyörű steampunk billentyűzetek közül válogathatunk 800–1000 dollár körüli áron.

Ez persze nem olcsó mulatság, különösen, ha nem lehetünk biztosak az ajánlédék sikerében. Műszaki pályára tévedt ismerősünknek természetesen sokkal olcsóbb, 17 dolláros meglepetést is rendelhetünk; ilyen például az az evő-

eszközrendszer, amelyet a northerntool.com oldalon találhatunk. A kés, villa és a kanál csöklücsnek, fogónak és csavar- kulcsnak is használható – vagy annak sem, ha úgy tetszik. A szerszámot szorongató, felemelt ököl a steampunk világ egyik jelképe, amely a gépek feletti uralmat szimbolizálja, így alig



**3000 forint-
tért** megalapozhatjuk a későbbi gyűjteményt. A rozsdamentes acélból készült eszközök ebéd közben is erősítik a tulajdonos professzionalitására kialakult összképet, a vajazókés pedig több felhasználó egybehangzó véleménye szerint kiválóan alkalmas csavarhúzónak.

BÚJJUNK JACK BAUER BŐRÉBE!

Barabás Balázs • Valóságos kincsebánya a sorozatrajongók számára az eBay-en található VIP Fan webáruház (címe: <http://stores.ebay.com/VIP-AUCTIONS>). A lényege az, hogy a különböző televíziós sorozatok (A szökés, NYPD Blue stb. – a Lost nincs közöttük) szereplői által hordott ruhadarabokra, kiegészítőkre lehet licitálni. Így például a 24 sorozatból megvehetjük Palmer elnök ingét, Kim Bauer blúzát, CTU-be lépőt, Martha Logan fülbevalóját, Tony Almeida pólóját, Nina Myers (a forgatás során elszakadt) dzsekijét, sőt ha figyelemmel követjük a hetente (!) frissített kínálatot, maga Jack Bauer nadrágját vagy ingét is megnyerhetjük. Igaz, utóbbi darabok eléggé borsos áron, általában 200–300 dolláron kelnek el (ehhez még hoz-



zájön kb. 60 dollár postázási díj, DHL-lel küldik), viszont a siker garantált, és nem utolsósorban a tárgyak nagy része márkás. A leírásban a méretet is megadják (vigyázzunk arra, hogy az amerikai M méret itthon kb. L-nek felel meg) és mindegyikhez jár eredetiségigazolás is. A szállítást nem több néhány napnál.

Aki mindenre kíváncsi, az végül semmit sem fog megtudni!

A vezetői információs rendszerek nagyon sok segítséget nyújthatnak a döntéshozóknak. Ám jó, ha valamit tisztázunk az ilyen eszközök bevezetése előtt: semmiképpen sem szabad mindent megoldó csodaszerként kezelni ezeket a szoftvereket. Emellett azzal is számolniuk kell a bevezetésről döntő szakembereknek és vezetőknek, hogy minden eszköz csak akkor ér valamit, ha ki tudjuk használni az általuk nyújtott lehetőségeket.

A vezetői információs rendszerek hazánkban a 80-as évek második felében jöttek divatba, először az iparban és kereskedelemben (akkor még nem volt versenyszféra), majd néhány év késéssel az állami intézményekben is. Ekkor még általában a lista vagy tábla formában kinyomtatott összegző adatokat neveztek VIR-nek, hiszen – egy-két kivételes állami intézményt leszámítva – a számítógépek erre voltak képesek. **A 90-es években már megjelentek a komoly mikroprocesszoros gépek, és ezek nyomán az adatbázis-kezelők, majd az adatelemző rendszerek.** Egyre-másra születtek a megoldások, és egymás után jöttek a nagy csalódások a megrendelői oldalon. Miért voltak csalódottak a meg-

vés volt. Nagyon sok táblázat készült, ezek elolvasása és értékelése sok emberórát vett igénybe, és a következtetések sajnos sok esetben értékelhetetlenek voltak.

A helyzet sajnos nem sokat javult napjainkig, csak a gépek lettek gyorsabbak, az adattárolók nagyobbak, és szoftvereszközök lettek jóval hatékonyabbak.

Mi okozza még most is a problémát? Meglátásom szerint a fő ok a technológiai megközelítésben van. Mindenki gépet vesz, szoftvert (hozzá képzést, támogatást), és jó esetben ezt követően kezd el gondolkodni a három alapkérdésen.

MIT ÉS MIÉRT AKAROK TUDNI? MENNYIT ÉR EZ MEG NEKEM?

Lehet, hogy az első kérdés magától értetődőnek tűnik, de nem az. Ugyanis nem adatsorokat kell itt megfogalmazni, hanem olyan döntés-előkészítő információkat, amelyeket ha elolvas egy vezető, akkor azonnal tudja, mit kell tennie. Mindent nem lehet elolvasni a rendelkezésre álló napi egy óra alatt (átlagosan ennyi idő jut egy vezetőnek az információk olvasására), és nagyon nehéz összeszedni azokat a valóban fontos információkat, amelyeknek rendszeres megfigyelése és értékelése elegendő a szervezet vezetésére.

És itt már eljutunk a második kérdéskörig, amit tényleg ritkán hallok a tervezésük során: Miért is akarom tudni ezt az információt? Mit fogok tenni az egyes információfajták

esetén, vagyis milyen irányítási mechanizmust indít el ez az információ? Itt kerül elő a korábbi kiadványokban említett irányítási modell meglétének kérdése. Ha ugyanis a kapott információknak nincs cselekvési következménye, akkor teljesen felesleges volt az információ kinyerése a rendszerből.

És végül nem elhanyagolható annak elemzése, hogy mennyit ér meg nekem a kinyert információ? Ha ugyanis 100 M Ft-os éves IT-költség eredményeképpen (ez nem nagy összeg a VIR-rendszer működtetéséhez) néhány 10 M Ft-os megtakarítás érhető el, akkor nincs értelme az egésznek. De inkább fordítva tenném fel a kérdést! Ha döntéseim eredményeképpen milliárdok mozdulnak meg éves szinten (ez a legtöbb nagyobb intézményben, önkormányzatoknál így van), és a bizonytalansági tényező 10 százalék körül van, akkor erre akár 100 M Ft-ot is érdemes ráköltetni, hiszen akár egy éven belül is megtérülhet a befektetett összeg!

ELKERÜLENDŐ VESZÉLYEK

De vigyázzunk, mert van egy másik csapda is, s ezt még az ügymond szakemberek közül sem ismerik sokan. Vagy csak nem foglalkoznak vele, arra hivatkozva, hogy ez nem az ő problémájuk.



Bojta János

szakmai szerkesztő
egov@idg.hu

Ez az adatkonzolidáció elmaradása. Például rendszeresen látom, hogy összeadnak és összehasonlíttanak több év forintadatait, és nem veszik figyelembe az inflációt. És sajnos ekkor a kapott információ hamis! Egy ilyen táblázatból kinyert 5 százalékos növekedés például valódi csökkenést palástol el a hozzá nem értő szemek elől. Ez nagyon problémás kérdés, mert itt az évenként vál-

tozó fogalmakat is egységesíteni kell, és még számos problémát kell kezelni. Ezzel a kérdéskörrel majd a januári számban foglalkozunk részletesen.

Remélem, az olvasók között sokan vannak, akik most nagy büszkeséggel és nyugalommal lapoznak tovább a szakmai cikkekre, mert náluk a helyes sorrendben álltak neki a VIR kialakításához. Nekik gratulálok, és sok sikert kívánok a további fejlesztésekhez. **Annak a néhány döntéshozó vezetőnek, akinél talán megjelentek már az említett problémák, javasolom a három kérdés alapos megfontolását a további kísérletezések és szoftvervásárlások helyett.** De mindezt csak januárban tegyék, hiszen a következő napokat inkább már karácsonyi hangulatban, családunk körében érdemes eltöltenünk.

Békés, boldog karácsonyt kívánok minden olvasónknak.

Vigyázzunk,
mert van egy
másik csapda is,

s ezt még az ügymond szakemberek közül sem ismeri mindenki: az adatkonzolidáció elmaradása.

rendelő? Mi fáj nekik leginkább? Egyszerű a válasz: a kinyert és felhasználható információ a befektetett pénzeszközökhöz képest nagyon ke-

Szigettelen ASP-k

Az elektronikus önkormányzati ASP-központok modellje már tavaly decemberben is lelkesedést váltott ki a piaci szereplők körében. Igaz, ezt segítette az is, hogy a jövő évi üzleti tervekben is megjelenhetnek az innen származó bevételek...

Az előrelépést az is jelzi, hogy a Miniszterelnöki Hivatal Elektronikus Kormányzat-központ (MeH EKK) és a Nemzeti Fejlesztési Ügynökség (NFÜ) oldaláról már teljesen egyértelműek az elvárások, amelyeknek való megfelelést követően beindítható lenne egy ilyen projekt – mondta *Bódi Gábor*, a MeH EKK E-közigazgatási Főosztályának vezetője. Az elmúlt egy esztendő gyakorlatilag a puhatolódzással telt el. **El kellett dönteni, hogy bele lehet-e vágni az ASP-rendszerek alkalmazási modelljének kialakításába, vagy az alapadatok, alpinformációk összeszedésére van szükség.** A nyár végére, ősz elejére kiderült, hogy szinte minden adat hiányzik, így azt sem lehetett tudni, hogy a jelenleg már működő e-önkormányzati ASP-rendszerek milyen informatikai infrastruktúrával, alkalmazásokkal működnek. Ugyan számos magabiztos kijelentés érkezett, amelyek biztosították az EKK-t a pontos adatok meglétéről, a konkrét adatok bekérésekor sok hiányosságra derült fény. A MeH EKK ezért az NFÜ-vel olyan megállapodást kötött, amely szerint akkor, és csak akkor indulhatnak meg az ASP-rendszerek kialakításai, ha a beérkező adatokból egyértelműen megállapítható, hogy az önkormányzatoknál jelenleg milyen rendszerek működnek és milyen informatikai infrastruktúrán. Ezek alapján kell tudni kialakítani azt az üzleti modellt, amely meg tudja mondani, hogy hány ASP-rendszerre van szükség, és hogy ezek milyenek legyenek.

Ennél is izgalmasabb kérdést vet fel a már elindult e-közigazgatási keretrendszer-projekt, amelyet uniós forrásokból is finanszíroznak. Ez a keretrendszer kvázi szabványokat állít fel az elektronikus közigazgatási rendszerek informatikai oldalán, meghatározva ezek működésének mikéntjét. A projekt során a csatlakozási felületeket is szeretnék megadni az önkormányzatoknak, hiszen csak így biztosítható, hogy a rendszerek képesek legyenek egymással kapcsolatba lépni. A kapcsolatok nélküli kistérségi ASP-rendszerek is csak szigetrendszerek

lesznek – nagyobb méretben. A MeH EKK számára ezért az egyik legfontosabb szempont a különböző közigazgatási és ASP-rendszerek összekapcsolása, együttműködési lehetőségük megteremtése. – Nem jöhet létre olyan elektronikus önkormányzati rendszer, amely nem képes a központi kormányzati rendszerekkel kommunikálni – tette hozzá *Bódi Gábor*. Számos olyan államigazgatásból levezetett szakigazgatási ügymenet van, amely az önkormányzati jegyzőikig is leér.

POZITÍV PÉLDA MÁR VAN

Az első pozitív példa az Ügyfélfelkapu, amely mostanra bizvást nevezhető roppant sikeresnek; közel száz önkormányzat csatlakozott vagy készül erre a lépésre. Itt is pontosan meghatározták, hogy milyen feltételekkel, hogyan lehet csatlakozni. Ezt az önkormányzatok és a cégek is betartják, így ebben a keretrendszerben képesek a rendszerek együttműködni.

A tapasztalatokat figyelembe véve egyértelművé vált, hogy legelőször a szükséges alpfelméréseket kell elvégezni, amelyekből kiderül, hogy jelenleg milyen rendszerek működnek. Ezután következhet a keretrendszer összerakása. Ez már most is tart; ebben az EKK elsőként éppen az önkormányzatok oldalát szeretné kidolgozni. Legvégül az az üzleti modell kialakítása történik meg, amely megmondja, hogy hány ASP-rendszer szükséges, és milyen interfészekkel. A csatlakozási felületeket nem csupán a központi kormányzati rendszerek felé kell kialakítani, hanem egymás felé, az egyes

ASP-központok között is. Ha mindezzel végeznek, amelyre *Bódi Gábor* szerint 2008 tavaszára van esély, akkor lehet az EKK ajánlása vagy javaslata mentén eldönteni, hogy az NFÜ tud-e erre pénzt adni, és ha igen, akkor milyen összegeket lehet erre biztosítani. **Ha minden „összeáll”, akkor akár már 2008-ban elindulhatnak az ASP-fejlesztések. Ez a pályázatok kiírását is jelenti, de sokkal szigorúbb követelményeket támasztva, mint amilyenekkel 2004-ben tárlálkozhattak az önkormányzatok.** A három esztendővel ezelőtti pályázatokhoz képest kevesebb nyertes pályázatot is fogadnak be, de tanultak az előző pályázati forduló tapasztalataiból is, amelyek elsősorban a kötelező, öt-éves üzemeltetést érintették. Ez most már rögtön az indulásnál nagy hangsúlyt kap, kikerülendő a későbbi „rácsodálkozásokat”.

Ez annál is inkább fontos szempont, mivel az ASP-szolgáltatást végző szervezet óriási felelősséget is vállal magára. Az általa kiszolgált települések mellett a leendő, csatlakozó önkormányzatok irányába is felelősséggel tartozik, hiszen nem titkolt cél, hogy előbb-utóbb az önkormányzatok minél szélesebb rétege csatlakozzon a szolgáltató központokhoz. Ehhez azonban arra is szükség van, hogy az egyes önkormányzatok méretének megfelelő megoldások születessenek, hiszen egészen más gondokkal küzd egy 200–300 fős kistérség és egy megyei jogú város. A cél az lenne, hogy mind a legkisebbek, mind a legnagyobbak csatlakozni tudjanak a kialakítandó rendszerhez, minden állampolgárnak lehetőséget adva ügyeinek elektronikus intézéséhez. Az esélyegyenlőség elveit figyelembe véve, nem lehet mondjuk csak az a cél, hogy a lakosság 80 százalékát bekötik ezekbe a rendszerekbe, hiszen ezt a városok, nagyközségek teljesítenék.

A változások azonban nem csak az informatika területét érintik. Az ASP-rendszerekkel együttműködve zajlik

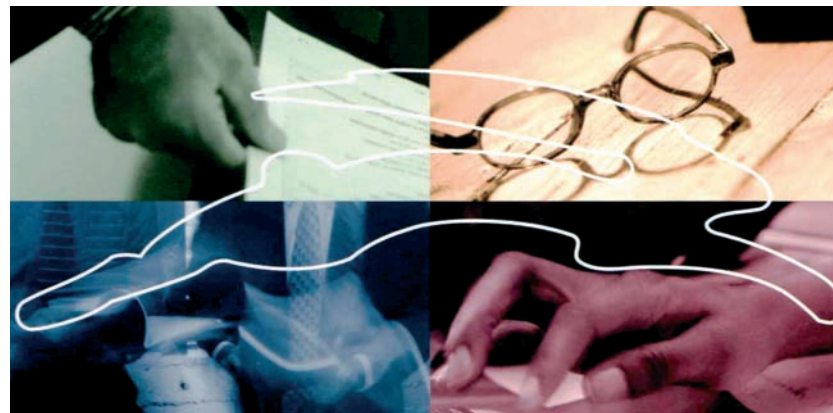
egy önkormányzati reform, ahol bizonyos jegyzői hatásköröket szeretnének kistérségi szintre átemelni. Ez nagy hatással van a leendő ASP-rendszerekre is, hiszen nem mindegy, hogy milyen alkalmazásokat milyen szinten lehet majd elérni. Ez hasonló szintű változásokat hozhat, mint amilyeneket a közigazgatási hatósági eljárás és szolgáltatás általános szabályairól szóló törvény (Ket.) is okozott. Igaz, ez alól az önkormányzatok jelentős része, kihasználva a törvény által adott kiskaput, sikeresen kimanőverezte magát. – Ez azonban nem jelenti azt – tette hozzá *Bódi Gábor*, hogy ezek az önkormányzatok nem végeznek elektronikus közigazgatási szolgáltatásokat, sokkal inkább azt jelentik, hogy féltek a Ket. bevezetésekor. Úgy érezték, nincs elég idejük felkészülni, de ez nem feltétlenül jelent a továbbiakban elzárkózást.

Az EKK szerint, ha az új ASP-központok felállnak, és egy működtethető, az önkormányzatok pénzügyi „beleszakadásával” nem fenyegető üzleti modell is kialakítható, akkor ez igenis elismerhető eredmény lesz. Emellett azt is be kell bizonyítani az önkormányzatoknak, hogy az ASP-modellhez való csatlakozással pénzügyileg sem járnak rosszul. Ha egy szolgáltatást, alkalmazást megrendelnek, akkor látniuk kell, hogy ezzel költséghatékonyság szempontjából hol és mennyire lépnek előre.

Egyes önkormányzatok attól tartanak, hogy az önkormányzat működési hatékonyságának növelésével annyira javul az önkormányzat helyzete, hogy cserébe normatív támogatásoktól esnek el. Ez valóban nagy probléma, mivel egy önkormányzat általában nem a saját gazdálkodásából él – költségvetésük alapja a különböző normatívákon nyugszik. S ha éppen a hatékonyság növelése, a működési költségek csökkenése miatt esik el egy önkormányzat a számára korábban járó normatívától, az komoly anyagi veszteséget okozhat és akár működőképességét is fenyegeti.

ÉTLAP

Az sem mindegy, hogy milyen megoldásokból, alkalmazásokból válogathatnak majd az önkormányzatok. Itt a MeH EKK szoros szakmai felügyeletet kíván fenntartani, de természetesen a párbeszéd is fontos helyet kap. *Bódi Gábor* külön hangsúlyozta az országos önkormányzati érdekszövetségekkel ápolott kiváló kapcsolatokat, amelyek segítségével sok értékes információ fordult meg a kormányzat és az önkormányzatok választott képviselői között.



e-úttörők

Szombathely mindig is szívesen vállalta az úttörő szerepet, ha az önkormányzati informatikáról volt szó. A megyei jogú város az országban az elsők közt hozta létre önkormányzati térinformatikai rendszerét, valósította meg az intézményeit összekötő városi hálózatot és az azon működő informatikai rendszert.

Hasonlóképp az elektronikus ügyintézés támogatásának területén is élen járt; az e-Savaria projekthez a GVOP 4.3.1 pályázatot hívták segítségül – tette hozzá *Keringer Zsolt*, a Polgármesteri Hivatal Informatikai Irodájának vezetője. A projekt kapcsán mind a vállalkozói, **mind pedig az önkormányzati oldalról rengeteg tapasztalat gyűlt össze, amelyek közül első helyen említhető a felső vezetői támogatás a projekt teljes időszakában.**



Erre annál is inkább szükség volt, mivel az úttörő szerep felvállalásának kockázataival is számolni kellett.

A belső hivatali projektszervezet kialakításához, az ösztönzőrendszer kidolgozásához nemcsak a projekt folyamatos dokumentálására volt szükség, hanem – a szigorú elszámolások és határidők betartása érdekében is – a hatékony munkavégzés feltételeinek megteremtésére is. A mindkét oldalon (önkormányzati és szállítói) kialakított megfelelő projektvezetés mellé elengedhetetlen volt a megfelelő szakmai felkészültség és a tenni akaró szakemberek bevonása.

A tapasztalatok szerint nehézséget okozhat a jogalkotás jelenlegi képlékenysége, illetve a szakmai ajánlások folyamatos változása is. Emiatt gyak-

ran új folyamatok kidolgozására, elfogadására és alkalmazásra van szükség. A projekt a teljes szemléletváltozást is szükségessé tette.

A külső kapcsolatok kialakításának fontos eleme volt a kistérségi kapcsolatrendszer kialakítása, amely az ASP-alapú szolgáltatás alapköveként is funkcionál.

MÉG ELŐBBRE

A GVOP-s projektek szakmai értékelését követően meghatározták a továbblépés lehetőségeit is. A térség egységes e-ügyintézésének megteremtése érdekében együttműködési megállapodást kellett kötni a kilenc Vas megyei kistérségi társulással, s ennek szakmai koordinátora Szombathely városa lett. A megállapodást 2007. május másodikán írták alá az érintett felek. Az elmúlt évek fejlesztéseire és az együttműködésre alapozva elkészült Szombathely és Vas megye 2007 és 2011 közötti időszakra szóló informatikai stratégiája, illetve a megye ASP-alapú elektronikus közigazgatási rendszerének megvalósíthatósági tanulmánya is.

Az ASP-alapú e-közigazgatási rendszer kialakításával kapcsolatban az alapvető fejlesztési elvárások is megfogalmazódtak. **A rendszernek első-sorban a döntési folyamatok támogatása, az egységes közigazgatási tudástár megteremtése, az önkormányzati szolgáltatások minőségének javítása, az ügyfél-központúság elterjedése a feladata.** Ez egyben magában hordozza a jogszerű működés megteremtését, és ami talán az ügyfelek számára a legfontosabb, a bürokrácia csökkentését. Ehhez természetesen a fejlett technológiai megoldások alkalmazására van szükség, többek közt a hatékony üzemeltethetőség (fenntarthatóság) biztosítására, az egységes ügymenet-szabályozás kidolgozására, és az interoperabilitás követelményeinek megfelelően az integrált rendszerek bevezetésére. A rendszer működtetéséhez egységes közigazgatási oktatás és felhasználói ismeretekre van szükség, de az infrastruktúra megteremtése és

a biztonságos üzemeltetési feltételek kialakítása sem hanyagolható el.

ALAPOSAN ÁTGONDOLVA

Az ASP-modellre alapuló e-közigazgatási rendszer tervezése komoly és időigényes feladat. A fejlesztést előkészítő szakemberek azonban már tudják, hogy melyek lesznek a főbb fejlesztési elemek. Az infrastruktúra alapja a megfelelő infokommunikációs hálózat kialakítása a térségben, amely a szélessávú internetelés megteremtését jelenti.

Szintén az alapvető feladatok közé tartozik a belső alkalmazások további egységesítése (azaz a backoffice rendszer átalakítása), illetve a közigazgatási és az adminisztratív alkalmazások továbbfejlesztése is. A teljes elektronizált ügyintézéshez hozzátartozik a nyomtatványok, űrlapok letöltése, online kitöltése, hitelesítése és továbbítása, illetve a függőben lévő ügyek elektronikus követése is. A felhalmozódó tudásvagyon összegyűjtéséhez

A rendszer működtetéséhez egységes közigazgatási oktatás kell,

de az infrastruktúra megteremtése és a biztonságos üzemeltetés kialakítása sem hanyagolható el.

egy egységes közigazgatási tudástárat kell létrehozni, míg az ügyfelek és a lakosság számára a közigazgatási szolgáltatásokról készült online ügyleírások, információk a fontosak. A fentiek összességükben nem jelennek mást, mint az e-ügyfélkezelés színvonalának javítását. Ezt egészítheti ki a közérdekű, közhasznú információk széles köre és a településmarketing. A vezetői információrendszerek, a döntéstámogatást végző alkalmazások és a tudásmenedzsment mellett az önkormányzatoknak fontos az oktatás is. A megfelelő továbbképzések, az oktatási központok és a tananyagok elkészítése a közigazgatásra vonatkozó speciális ismeretekre épül. Ennek kiegészítő eleme a szakmai (közigazgatási) informatikai ajánlások elkészítése.

KÍSÉRLETEZÉSEK

Az ASP-modell kialakítása a szolgáltató önkormányzatok megteremtése szempontjából kulcsfontosságú, ezért Szombathely a pályázatokra való felkészülés és a megvalósíthatóság

érdekében 5 kistérségi települést (Sé, Táplánszentkereszt, Gencsapáti, Vép, Söpte) bevonva pilot projekt keretein belül készített el egy e-közigazgatási információs alaprendszer. Ez az alaprendszer lehetőséget ad arra, hogy a szakértők számára is világossá váljon: a kistérségeken gyakorlati szinten milyen formában alkalmazható az ASP-technológiára alapozott modell. A pilot projekt keretein belül kialakították a központi Ügyfélkapu-kapcsolatot, illetve megtörtént a város és a meglévő kistérségi portálok rendszer-szintű integrációja is. Egységes front- és backoffice megoldásokat vezettek be az ügyiratkezelés, az elektronikus dokumentumkezelés, a helyi adózás és a szociális ügyintézés területén.

A projekten dolgozó csapat alapvető célja, hogy egy egységes alapon nyugvó közigazgatási tudástár is létrejöjjön, amelyet a térségben minden település elérhet és alkalmazhat mindennapi munkája során.

HASZNOS TAPASZTALATOK

Az általuk kidolgozott ASP-rendszer előnyeit összefoglalva *Keringer Zsolt* hangsúlyozta, hogy nem kell az egyes önkormányzatoknál az alkalmazásokat futtató szerverkörnyezetet kialakítani, illetve a szoftvereket önállóan megvásárolni és üzemeltetni – mindezek központilag megoldhatók. Könnyebben kialakítható a megfelelő biztonság, hiszen az ASP-szolgáltató szerveren lévő adatokat a szolgáltató nem kezeli, csak az általa üzemeltetett szerveren eltárolja. Nem mindegy az sem, hogy jelentősen csökkennek az e-önkormányzati megoldások bevezetési költségei és ráfordításai, emellett az üzemeltetési költségek is havi rendszerességgel, előre kiszámíthatók. Ennek eredményeképp a kistérségek könnyebben hozzáférhetnek az alkalmazásokhoz kedvező feltételekkel, és ez egyben a legmodernebb alkalmazások használatát jelenti, a verzió- és jogkövetéssel egyetemben. *Keringer Zsolt* és a városvezetés reményei szerint a térségre vonatkozó elképzeléseket a jövőben közösen pályázati források segítségével fogják megvalósítani, így egy egységes alapon nyugvó és működő térségi közigazgatási információs rendszert tudnak majd létrehozni és üzemeltetni. Ehhez azonban Szombathely kiemelt szerepvállalása mellett szükség van a kistérségek elkötelezett együttműködésére, a fogadókészségre, az átfogó informatikai felmérésekben, az egységesítés és szabványosítási folyamatokban való részvételre, valamint a kistérségi települések finanszírozásának kidolgozására.

Újra kell pozicionálni a területi politikát

Új figyelmeztető jelnek kell tekintetünk a fiatal szakértelmiség regionális központokból való elvándorlását - mondta Dr. Horváth Gyula, az MTA Regionális Kutatások Központja főigazgatója, akivel a területi politika helyzetéről beszélgettünk.

Computerworld-Számítástechnika: Kezdjük talán a témaválasztásunkat alátámasztó kérdéssel. Miért kiemelt fontosságú a területfejlesztési politika érvényesülése az uniós támogatások elosztásában? Horváth Gyula: Minden ország fejlődésének egyik fokmérője a területi különbségek alakulása. Hiába alakulnak egy nemzet makromutatói kedvezően, ha régiói között a jövedelmi különbségek nőnek, a centrumtérsegek anyagi kondíciói folyamatosan javulnak, a fejletlenebb térségek gazdasági növekedést serkentő feltételei pedig kedvezőtlenek maradnak. Évekkel később a nemzetgazdaság teljesítménye megsínyli a kohézió erősödésének tartós gazdasági és intézményi alapjait garantáló politika hiányát. Ha a támogatáspolitikát az elmaradottság felszíni jelenségeinek az alakulását befolyásolja csupán, s nem pedig a fejletlenséget előidéző okokat akarja felszámolni, akkor egy térség támogatási igénye évtizedeken keresztül fennmarad. Az évszázadokra visszanyúló - nagyon sokszor a településhálózatban gyökerező - kedvezőtlen adottságokat mutató térségek támogatását szolgálja az állam területpolitikája. A belső erőforrások optimális felhasználását és a fenntartható fejlődést elősegítő politika egy régióban önálló célokat fogalmaz meg, sajátos eszközöket vesz igénybe és mindezeket saját intézményrendszerével valósítja meg.

CW-SZT.: Tudna nevesíteni néhány konkrét problémát ebben a kérdéskörben?
H. Gy.: A régiók politikájának intézményesítése egyrészt az állami területpolitika mozgásterében igényel jelentős változásokat, az állami befolyásnak mérséklődnie és tematikailag változnia kell. Az eredményes területi modernizáció másik előfeltétele, hogy a támogatási orientációjú fejlesztéspolitika mellett megjelenő vagy azt felváltó térségi erőforrás-maximalizáló politikának releváns stratégiai alapjai legyenek. Ma ennek a felfogásnak Magyarországon kedvezőtlenek a feltételei. Úgy látszik, hogy a Nemzeti Fejlesztési Terv önálló életet él, az ország területi modernizációja és kohéziója csupán egyetlen elem a sok cél között, az Országos Területfejlesztési Konceptiót már csak

szűk szakmai kör tekinti mértékadó dokumentumnak. Sajnálatos módon a korábban kelet-közép-európai méretekben versenyképes magyar területfejlesztési politika beleszürkült az európai uniós támogatáspolitikára uniformizált sémájába.

Új figyelmeztető jelnek kell tekintetünk a fiatal szakértelmiség regionális központokból való elvándorlását. Több nyelven beszélő, európai ismeretekkel rendelkező fiatal diplomások ma már a vidéki egyetemi városokban sem találhatnak kvalifikált munkahelyet. Ez a tudásalapú gazdaságfejlesztési elképzelések megvalósítását veszélyezteti. Sokan kérdeik, intellektualizálódott-e a gazdaság. A magas hozzáadott érték előállításához sok képzett szakemberre lesz szükség. Azonban azt is vizsgálunk kellene, hogy elég pozícióval rendelkeznek-e a régiókban - kvalifikált munkahelyek ezreit jelenthetnék, és egyértelműen a gazdaság fejlődését szolgálhatnák.

E trendek módosítása a magyar modernizáció kulcsa, az ország versenyképessége erősítésének egyik feltétele. *Az az ország, ahol a modern térformáló erők szélsőségesen magas koncentrációja figyelhető meg, nem képes aktív és versenyképes kohéziós politika megvalósítására.*

A magyar területfejlesztési politika egyik komoly hiányossága ugyanis, hogy az ország térszerkezetének alakítását a törvényhozó eddig egyetlen jogi dokumentumra, a területfejlesztési törvényre bízta. Az ágazatpolitikai koncepciók, stratégiák, tervek és joganyagok vagy teljes mértékben megfelelnek arról, hogy a szabályozandó tevékenységek térben jelennek meg, vagy pedig ezt a vetületet a jogszabályok szerkezetébe rejtve kevésbé fontosnak tekintendő feladatként fogalmazzák meg. Ezt a megállapítást támasztja alá például a kutatás-fejlesztésről és a technológiai innovációról szóló 2004. évi CXXXIV. törvény. A törvény egyetlen szót sem ejt a magyar K+F Európában feltűnően torz területi szerkezetéről.

Az ország kettészakadásáról értekezni ma a politikai és az értelmiségi közbeszéd időszerű témája. A megosztottság nemcsak politikai fogalom, hanem a hétköznapi élet velejárója is. Falu és város, elmaradott térség és dinamikus fejlődő terület, főváros és vidék olyan ellentétpárok, amelyek kedvezőt-

len hatásait a társadalompolitikának figyelembe kell vennie. A modern állam alapvető funkciói közé tartozik a területi különbségek mérséklése, az esélyegyenlőség megteremtése az ország különböző térségeiben. Hiába hirdettek ambiciózus iparosítási, közlekedési vagy lakásgazdálkodási programokat a korábbi évtizedek kormányai, az életkörülményekben megmutatókozó különbségek fennmaradtak, a rendszerváltozás után még növekedtek is.



A megosztottság nemcsak politikai fogalom.

Horváth Gyula
MTA

A tágan értelmezett magyar gazdaság területi szerkezete ma egyáltalán nem alkalmas arra, hogy a posztindusztriális korszak és az európai integráció versenykövetelményeinek eleget tegyen. Hosszan sorolhatnánk Budapest túlsúlyának kedvezőtlen következményeit. Vegyük csupán az utóbbi időben élénk vitákat kiváltó Ferihegyi repülőtér példáját. Ha az egyetlen közforgalmú repülőtér mellett az országban 4-5 regionális repülőtér is működne, a zsúfoltság mérséklődne, a fővárosra nehezedő forgalmi nyomás enyhülhetne. A vidéki nagyvárosokban létrejövő több száz új munkahelyről és az ott élők számottevő időmegtakarításáról nem is beszélve. A decentralizált fejlesztések társadalmi hatékonysága más példák esetében is hasonlóképpen bizonyítható. Az országban működési költségei több tízmilliárd forinttal csökkennének, nem is szólva az autonómia demokratikus közhatalmat minőségileg

kedvezően alakító következményeiről, a nemzeti identitás regionális elmeinek fejlődéséről és a piaci verseny számtalan kedvező hatásáról.

Budapest és az európai fővárosok funkcionális gazdagsága között sokkal kisebb a különbség, mint vidéki nagyvárosaink és a nyugat-európai regionális központok között. Régióközpontjainkban gyengék az üzleti szolgáltatások, nincsenek repülőterek, konferencia- és vásárközpontjaik, tudományos-technológiai parkjaik, országos vagy nemzetközi funkciókat is csak elvéve találhatunk.

CW-SZT.: Hogyan látja a fejlesztéspolitika alakulását hazánkban?

H. Gy.: A magyar politika - elsőként Kelet-Közép-Európában - átfogó szabályozást dolgozott ki az ország regionális modernizációjára. A területfejlesztési törvény és a területfejlesztési koncepcióról szóló országgyűlési határozat azonban - a társadalomirányítás egyéb szféráiban elmaradt reformok miatt - önmagában képtelen volt a szükséges irányváltozás menedzselésére. Noha az Európai Bizottság Magyarországról készített jelentései 1998 óta folyamatosan figyelmeztettek a regionális politika EU-kompatibilitásának hiányosságaira, a magyar kormányok önös politikai érdekeiknek rendelték alá ezt, a viszonylag jelentős erőforrások elosztására lehetőséget teremtő szakpolitikát.

Miközben a csatlakozó országok többségében időközben megszülettek a területfejlesztési törvények, kialakultak a regionális politika központi és területi intézményei, Magyarországon a törvény előnytelen módosítására került sor, többször változott a területfejlesztés központi államigazgatási szervezete is (ehhez hasonló módosításokat csak Romániában kezdeményeztek). Mindez joggal kelthette azt a látszatot, hogy Magyarországon a területi fejlődés korszerű szervezési elveit, az európai normák szerint megfogalmazott cél-, eszköz- és intézményrendszert kizárólag az uniós nyomás hatására működtetik, csak a formális követelményeket óhajtják teljesíteni.

Mi lett a valóság az 1990-es években? Innen folytatjuk a következő számban a regionális politika elemzését.

Együtt egyszerűbb

Az üzletiintelligencia-eszközök drágák a kisebb önkormányzatoknak, de összefogással is vásárolhatnak ilyen rendszert.

Az önkormányzatok egyik legfontosabb feladata, hogy saját és a hozzájuk tartozó intézmények működését átlássák, adataikat elemezzék, és be tudjanak számolni a rájuk bízott közpénzek elköltéséről mind saját polgáraiknak, mind a felügyeleti szerveknek. Ehhez szükség van egy tervezési, kötelezettségvállalási ellenőrző rendszerre, amely nagy mennyiségű adatot valós időben elemez, így valamennyi pénzügyi adat azonnal rendelkezésre áll.

Az üzletiintelligencia-eszközök sok esetben meghaladják egy kisebb önkormányzat költségvetésének lehetőségeit, ezért célszerűnek látszik, hogy kistérségi összefogással, egy-egy nagyobb, megyei jogú várossal összefogva vezessenek be ilyen megoldásokat.

Az IBCnet pedig pontosan „be tudja lőni” az üzemeltetési méreteket, hiszen szállított költségvetési, tervezési, kötelezettségvállalási ellenőrző rendszereket a Belügyminisztériumnak, a Pénzügyminisztériumnak és alárendelt intézményeinek, a Gazdasági Minisztériumnak, illetve Eger városának is. Az egri önkormányzat alá tartozó, tulajdonában álló összes intézmény része az egységes tervezési- és controlling rendszernek. Ez azért jó, mert a tulajdonos, vagyis az önkormányzat vezetői egyetlen felületen, valós időben tudják átlátni a számos intézmény és vállalat minden pénzügyi adatát. Ezek ellenőrzése is igencsak egyszerűbbé vált, így a következő évi költségvetés elkészítésénél sokkal megalapozottabb terveket lehet készíteni. Ha az önkormányzat tovább akar lépni, lehetőség nyílik bázisalapú költségvetés helyett feladatalapú költségvetés elkészítésére is.

A kistérségek ASP-alapú szolgáltatási modellje számos előnyt kínál. Ezek a komplex rendszerek nagy erőforrásokat igényelnek, menedzselésükhez szakemberre van szükség – erre pedig egy kisebb önkormányzatnál ritkán van pénzügyi vagy akár embe-

ri erőforrás. Éppen ezért lenne fontos létrehozni a kistérségi szolgáltató központokat, amelyek ezeket a feladatokat optimálisan tudják megoldani. Problémát okozhat a licenckérdések helyzete is: fontos tisztázni, hogy a bevezetett alkalmazások licencjoga pontosan kit illet; ezt a licenccsereződések szeretik nevesíteni – tette hozzá *Einspach Csaba*, az IBCnet ügyvezető igazgatója. Fontos a jogosultságkezelés is, hiszen az önkormányzatok bizalmát meg kell szerezni ahhoz, hogy érzékeny adataikat mások kezelhessék. Ezt a kérdést már a modern technológiák, például a digitális tanúsítványok bevonásával meg lehet oldani. A nehézségekkel szemben vitathatatlan előnyök állnak. A fajlagosan kisebb ár és a hatékonyabb működtetés lehetősége pénzügyi szempontból mindenféleképpen jelentős pluszt mutat.

Elkészülhetnek olyan egységes modellek, mintaadatbázisok is, amelyek a törvényi szabályozás alá eső önkormányzati gazdálkodások egységesítését segítik elő. Ha kiépülnek a kistérségi ASP-központok, akkor ezeket a mintaadatbázisokat, költségvetési és ellenőrző rendszereket nagy mennyiségben lehetne értékesíteni. Könnyebbé adhat a kötelező jelentések elkészítése is, amelyeket az önkormányzatok felügyeletét ellátó szervek folyamatosan készítenek. Itt lehetőség nyílik akár automatizált jelentéskészítésre és -küldésre, de arra is, hogy az önkormányzatot ellenőrizni hivatott szervezetek elérjék, és távolról ellenőrizni tudják az önkormányzat gazdálkodását, működését.

Einspach Csaba szerint a képzési terület is nagyon fontos. Az egységesen kialakított pénzügyi controlling rendszerek felhasználóit komoly, központi képzéssel kell segíteni. A kistérségi felhasználók egyfajta önkormányzati klubként egymást is segíthetik, emellett pedig előretörhet az e-oktatás is, hiszen a kistérség minden önkormányzati felhasználója csatlakozhat egy egységes e-learning rendszerhez. ■



Einspach Csaba
ügyvezető igazgató
IBCnet

Megcélzott segítség

Fontos, hogy pontosan határozzák meg az ASP-központok kiépítése során a megcélzott területeket és szolgáltatásokat, jelentette ki Pajna Sándor, a Hajdú-Bihar Megyei Önkormányzat Informatikai Központ vezetője. [írta: Trautmann Balázs]

A jelenlegi berendezkedést vegyesnek lehet minősíteni, hiszen sokféle úton jártak a maguktól is fejlesztéseket indító önkormányzatok. A 29 megvalósult GVOP-s projekt során nagyon kevés, ötnél is kevesebb ASP-központra épülő megoldás született.

A további programoknál, fejlesztéseknél kulcsfontosságú, hogy pontosan behatárolható legyen, mi is a projekt terjedelme. Ez nem mindegy, hiszen az önkormányzatok közigazgatási tevékenységének csak egy része az állami, hatósági feladatok ellátása. Bár hajlamosak vagyunk ezzel a tevékenységgel azonosítani az önkormányzatokat és

helyben és az önkormányzatoknál létrejövő adatvagyonokat. Ez a kataszter természetesen a bedigitalizálás elterjedésével együtt dinamikusan növekszik majd.

Nem mindegy az sem, hogy milyen minőségű az adatdigitalizálás? A közigazgatásban csak a megfelelő pontosságú, hitelességű adatokkal lehet dolgozni, s ez alapkövetelmény az összekapcsolt önkormányzatok adatmegosztásai esetében is. A hiányzó adatvagyon pótolni kell, de ehhez szükséges a központi támogatások növelése is.

Nem szabad elhanyagolni az egységesítés kérdését sem. Magyarországon ebben a pillanatban több mint ezer

olyan állami feladat van, amelyet önkormányzati szintre, a jegyzőkhöz delegáltak. Ezek jogszabályi háttere, a keretjogszabályok és az ügyirat-kezelési jogszabályok mind egységesek, de ennek ellenére számos megoldás létezik

A további programoknál, fejlesztéseknél fontos,

hogyan pontosan behatárolható legyen, mi is a projekt terjedelme.

azok működését, de tudomásul kell venni: a három nagy elátórendszer (oktatási, egészségügyi, szociális) együttesen átlagosan az önkormányzatok költségvetésének 57 százalékát viszik el.

Ha új projekt kiírásokról van szó – tette hozzá *Pajna Sándor*, akkor elsőként azt kell eldönteni, hogy pontosan mi lesz a projektek, a fejlesztések középpontjában? Ennek lényeges eleme a jelenleg is zajló államháztartási reform adta változások kezelése, figyelembevétele is.

Fontos azt is tisztázni, hogy a fejlesztések hol állnak meg, melyik szinten, milyen tevékenységi köröknél.

A lemaradás sokfelé jelentkezik, nem csupán a fentiekben jelzett kérdéskörökben. Ha a külföldi példákat vesszük figyelembe, érdemes figyelni a digitális adatvagyon kérdésre is. Más országokban is közpénz segítségével elektronizálták a hagyományos dokumentumokat, így külön pénzügyi keretből áll össze az adatvagyon. A párhuzamosan futó digitalizálási projekteknél szükség van egy olyan listára, amely megakadályozza, hogy egy-egy dokumentumot akár többször is digitalizáljanak, amely többszörös költséggel jár. Fontos lenne egy központi metaadatvagyon-kataszter kialakítása, amely egységes felületen tenné elérhetővé és számon tarthatóvá a központi, a

az egyes eljárások, ügyiratok kezelésére. Pajna Sándor szerint nem lehet tartósan megengedni, hogy „2000-féle” megoldás működjön egy időben: egységesíteni kell az eljárásokat, a bizonylatokat. A tapasztalatok szerint még akkor sincs szabványosítottnak tekinthető eljárás, ha az egyes hivataloknak, jegyzőknek nem is lehetne mozgásteret az önálló helyi szabályozásban.

Azt is fel kell ismerni, hogy az ASP-központ csak a fenntarthatóságot biztosító technológia. Az üzemeltetés egységesítésére szükség van, hiszen az önálló megoldás a kis szervezeteknél nem hatékony. Ehhez azonban az ASP-re épülő igazgatási, jogi, munkaszervezési megoldásoknak egyszerre, összehangoltan kell változniuk, fejlődniük. Szükség van a folyamatok teljes újragondolására, a köztisztviselő ügyköre helyett egy adott élethelyzetet a probléma köre, a központonba helyezni, és ennek megfelelően átalakítani a szervezetek, folyamatok felépítését, működését. Ezt az ügyintézésbe is azonnal át kell vezetni.

Magyar IT-piac

2008-ban: túl a mélyponton

MÉLTÉKELT

A hazai informatikai piacon az idén visszaestek a kormányzati költségek, így a legnagyobb megrendelővé a bankok léptek elő. Amelyik IT-cég nem csupán a túlélésre akar berendezkedni, annak érdemes más iparágakban terjeszkedési lehetőségeket keresni, vagy pedig ki kell lépnie külföldi piacokra. Az állami informatikában közös stratégia híján félt, hogy a közigazgatás korszerűsítésére fordítandó sokmilliárdos EU-forrásokat nem a leghatékonyabban használják majd fel – vélik a szakértők.

A magyar IT-piacon a 2007-es év számos olyan fejleményt hozott, amely új helyzetet teremtett az iparág szereplői számára – tudtuk meg *Komáromi Zoltántól*, az IDC Magyarországi Kft.-től. A hazai hardverpiacon az idén több fordulópont is volt: első ízben történt meg, hogy a laptopeladások felülmúlták az eladott asztali számítógépek darabszámát, s ezt egyrészt a mobilitás iránti egyre erősebb igény generálta, másrészt a hordozható gépek árcsökkenése tette lehetővé. Érdekes, hogy összességében az eladott számítógépek darabszáma növekedett, mivel az asztali gépek eladásai kisebb mértékben csökkentek, mint ahogya a notebookeladások bővültek.

Komáromi Zoltán szerint egyelőre kérdéses, hogy a Windows Vista milyen mértékű emelkedést generál a PC-piacon az elkövetkező időszakban; egyelőre globálisan 8 százalékos körüli a Vista elterjedése – Magyarországon ennél alacsonyabb –, amely megfelel a Windows 2000 részesedésének a PC-s operációs rendszerek között. 2008-ban jelenik meg a Vista első – és az XP harmadik – javítócsomagja, ami az igazi választóvonalat jelentheti; ezt követően dőlhet el végérvényesen, hogy mekkora sikert arathat a Microsoft legújabb operációs rendszere, és hogy ennek alapján a vállalatok milyen ütemben kezdik el lecserélni elavulttá váló számítógépeiket. Mindenesetre az, hogy az XP támogatását 2014-ig kitolták, hogy az új Windows operációs rendszert 2010–11

környékére ígérjük, és hogy a vállalatok egyre kritikusan állnak hozzá az új fejlesztésekhez, mind azt jelzik, hogy a Vista „nem túl szerencsés csillagzat alatt született” – fogalmazott Komáromi Zoltán.

OLCSÓ NOTEBOOKOK

A hazai PC-piacot 2008-ban a mobilitás további terjedése lendítheti előre, mivel a támogatott mobilkészülékekhez hasonlóan a mobilszolgáltatók egyre több olyan akcióval jöhetnek elő, amelyben hűségdíjért cserébe olcsón kínálnak majd notebookokat. Az asztali gépek piacán is van esély erősödésre: a közigazgatási szférában az elmúlt években kevés vásárlás történt, a meglévő állomány jelentős része megérett a cserére. Noha az még mindig bizonytalan, hogy az asztali gépek cseréje jövőre valóban megtörténhet-e, mindenesetre mind a PC-, mind a teljes hazai IT-piacon arra lehet számítani, hogy az elmúlt időszakban tapasztalható látványos megszorítások már elérték minimumpontjukat, és a közigazgatási szféra informatikai beszerzései ismét bővülnek majd. Amennyiben pedig jövőre kiírják az oktatási intézményekbe szánt digitális táblákkal kapcsolatos pályázatot, úgy az 10 ezres nagyságrendű laptopbeszerzéseket generálhat.

A szerverpiacon az idei gyenge év volt, a piacot visszaesés jellemezte, amely részben az áresésnek, részben az EU-s pályázatok csúszásának volt köszönhető, emiatt a kis- és közepes vállalkozások jelentős része későbbre halasztotta szer-

verbeszerzését. 2008-ban azonban már enyhe emelkedés várható, a 4 magos Intel processzorokkal ellátott szerverek akár már a Unix szerverekkel is felvehetik majd a versenyt. A piacot fellendítheti a Windows Server 2008 megjelenése is, amely öt év után az első új windowsos szerver-operációs rendszer. A tárolók körében az EU-s pályázatok hiánya miatt szintén visszaesett a belépő szintű adattárolók eladása, míg felsőbb kategóriákban átlagos évet zárhattak a szállítók. A jövő évben mindenesetre itt is enyhe növekedésre lehet számítani.

A magyar hardverpiacon a másik lényeges fordulópont az volt, hogy az egyfunkciós nyomtatók helyett az idén már itthon is többségében a multifunkciós – szkennelésre, fénymásolásra és faxolásra is képes – berendezéseket (MFP) keresték. Ezzel együtt a perifériák terén összességében visszaesés volt tapasztalható, jövő évben azonban már magához térhet a piac, miközben az új MFP-k egyre gyorsabb ütemben jelennek meg, és nyomtatási sebességük is folyamatosan növekszik.

RÉGI SLÁGEREK

A hazai szoftverpiacon 2008-ban sem várható földcsuszamlásszerű változás, a „slágertémák” ugyanazok maradnak, mind az idén: IT-biztonság, adattárház és üzleti intelligencia, alkalmazásintegráció. A kkv-k körében továbbra is az egyszerűbb IT-biztonsági szoftverek – vírusirtók, tűzfalak – lesznek a legkeresettebbek, míg a nagyvállalati szektorban egyre jobban terjednek a szofisztikáltabb jogosultságkövető, autentikációs rendszerek.

Az adattárházak, üzletiintelligencia-rendszerek továbbra is a szoftverpiac

húzóágazatai lesznek, amely annak is köszönhető, hogy a meglévő adattárházakat jellegüknek fogva folyamatosan karban kell tartani, emellett pedig bővítik is azokat. Az üzletiintelligencia-piac még mindig az életciklusa elején jár, úgyhogy 2008-ban is bőven lesz potenciál a növekedésre – magyarázta Komáromi Zoltán. A jövő évben újdonság lesz, hogy a tranzakciós CRM-megoldások piaca is fellendülhet: amíg az elmúlt években évi 2-3 nagyobb projekt volt ezen a téren, 2008-ban egyre többen foghatnak az ügyféloldali CRM-rendszerek bevezetésébe.

Az alkalmazásintegrációs piac 2007-ben is erős volt a pénzügyi szolgáltatók, a telekommunikációs cégek és az államigazgatási szervezetek körében is. Amíg a pénzintézeteknél jelenleg elsősorban az ügyféloldali szolgáltatások kialakítása, illetve a szolgáltatásorientált architektúra megteremtése az elsődleges cél, addig a kormányzatban a különböző rendszerek, adatbázisok összekapcsolásán, integrációján dolgoznak.

ÚJFAJTA PIACFELOSZTÁS

Az informatikai szolgáltatási piaccal kapcsolatban számos olyan megállapítás tehető, amely az egész hazai IT-piacra is jellemző – mondta az IDC magyarországi vezetője. Az IT-szolgáltatók az utolsó időkig 4 fő területre – pénzügy, kormányzat, telekommunikáció, egyéb – osztották fel a piacot, mostanában azonban több olyan fejlemény is történt, amely egy újfajta piacépítési és értékesítési stratégiára kényszerítheti a szolgáltatókat. A kormányzati költségek visszaestek, így a legnagyobb megrendelővé a bankok léptek elő, amelyek azonban szintén

jobban megnézik, hogy mit vásárolnak. Emiatt amelyik cég nem csupán a túlélésre akar berendezkedni, annak érdeke más iparágakban – mint például az egészségügy, gyártó iparágak, építőipar, kereskedelem, üzleti szolgáltatások – át-gondolni a terjeszkedési lehetőségeket, vagy pedig ki kell lépnie külföldi piacokra; mindkét stratégia csak akkor lehet sikeres, ha az IT-szolgáltató is megváltozik – figyelmeztetett Komáromi Zoltán.

A külföldi piacokra való belépés sok hazai IT-céget foglalkoztat, a legfőbb akadály azonban az jelenti, hogy kevés olyan vállalat van, amelyik ezt valamilyen formában meg is tudná finanszírozni. Bár nem lesz tömeges, de az elkövetkező időszakban valószínűleg több IT-cég is összeolvadhat vagy felvásárolhat másokat, vagy akár a tőzsdére is léphet annak érdekében, hogy a külföldi terjeszkedést meg tudja finanszírozni.

Amíg az előző években a magyar IT-piac egyik legfőbb hajtóerejét a kis- és közepes vállalkozások egyre nagyobb mértékű informatikai költségei adták, a makrogazdasági környezet hatására és az EU-s pénzek átmeneti kiesése miatt 2007-ben ez a piac megtorpant. A helyzet a jövő évben a pályázatok újbóli elindulásának következtében javulhat ugyan, de a gazdasági környezetben a kv-k erősödése egyelőre nem várható, ami nem fogja elősegíteni, hogy az informatikai költségeik erősödjének.

Az egyéb, az informatikai piacon várható fejlemények közül Komáromi Zoltán azt emelte ki, hogy az elkövetkező időszakban tovább folytatódhat az infrastruktúra-konzolidáció az adatközponti oldalon. Az outsourcingpiacon 2008-ban a kormányzat lehet a legnagyobb új belépő, azt csak remélni lehet, hogy ezt a szolgáltatási konstrukciót nem fogja lejártni a politika – tette hozzá az IDC vezetője. A szolgáltatási és a szoftverpiacon is egyre erősebb trend, hogy a fejlődő országok – elsősorban Kína, India és Brazília – IT-piacainak erősödésével a szállítók egyre inkább az egyes országok igényei szerint hangolják az alkalmazásokat; ez a trend – még ha hozzánk a közeljövőben nem is gyűrűzik be – reményt adhat a nagy szoftvergyártók lokális partnereinek. Ezzel párhuzamosan az IDC előrejelzése szerint mind a szoftverek, mind a szolgáltatások terén tovább folytatódik az iparág-specifikus megoldások terjedése.

FÓKUSZBAN A KOCKÁZATKEZELÉS

Az üzleti és informatikai tanácsadással foglalkozó Stratis partnere, *Béndek Péter* szerint a Magyarországon működő legnagyobb távközlési és pénzügyi cégek 2007-re jutottak el addig, hogy meglévő alaprendszereiket elkezdjék lecserelni, vagy legalábbis elkezdtek ezen gondolkodni. A váltás oka, hogy ezek az üzlet-

kritikus rendszerek életciklusuk végére értek, és a tipikus skálázhatósági és üzleti rugalmassági problémák mellett az integrált informatikai működésbe sem tudnak simulékonnyan beilleszkedni. A vállalatok az előkészítésnek elsősorban saját erőből fognak neki, de a feladat mérete folytán – legkésőbb a projektek megvalósításához – általában külsős tanácsadókat is bevonnak; ezért a tanácsadó cégek ezen a téren nagy várakozásokkal néznek a jövő évre – tette hozzá a Stratis partnere.

A távközlési szolgáltatók közül a fix vonalások az ügyfelek megtartásának, illetve a szolgáltatások műszaki megújításának, hatékonyra tételének legjobb módjait keresik, míg a mobilszolgáltatók már nemcsak a hang-, hanem a szélessávú adatszolgáltatások terén is támadják a vezetőket; a támadó szolgáltatók ezen célok támogatására intenzíven fejlesztik informatikai rendszereiket is.

A pénzügyi területen működő szolgáltatók közül jellemző a lízingcégek viselkedése, amelyek folyamatosan az eredményesség határán egyensúlyoznak, ezért hatékonyságuk javítására, a portfóliójuk minél erősebb kontrollálására kell, hogy törekedjenek, miközben az emberi erőforrásaik kapacitása is véges. Emiatt körükben kímoldottan keresettek az olyan folyamatmenedzsment és kockázatkezelési megoldások, amelyekkel automatizálni tudják a kockázatmenedzsmenttel kapcsolatos komplex feladatokat is. A pénzügyi területek körében a Bázeli II. törvényekkel kapcsolatos szabályozásnak köszönhetően szintén kiemelt helyen szerepelnek a kockázatkezeléssel, jogszabályi megfeleléssel kapcsolatos kérdések, és ehhez is komoly informatikai támogatásra van szükség. Mivel a megfeleléshez elengedhetetlen adatbányászati vagy éppen jelentéskészítő eszközök a szükséges adattartalommal eddig a legtöbb helyen nem álltak rendelkezésre, így az elmúlt évben kezdtek el a hazai bankok az ehhez kapcsolódó jelentősebb beruházásaikat is.

Az egyéb vertikumok közül informatikai szempontból kiemelhetők a közműcégek, ahol jelentős feladat a fő folyamatok automatizálása, a fogyasztási adatok automatizált begyűjtése és feldolgozása; ezen a területen valamennyi köz-műcég elkezdte az előkészítést. További újdonság volt az idén, hogy a nemzetközi multikhoz hasonlóan a legnagyobb, több országban jelen lévő magyar vállalatok is

elkezdtek foglalkozni a korábbinál kedvezőbb helyre összpontosított IT-infrastruktúra gondolatával.

ELFOGADOTT GYAKORLAT

Az elmúlt időszakban az ITIL mint szervezővel általánosan elfogadottá vált a hazai informatikusok körében, és amely cégek még időben e legjobb gyakorlat mellett tették le voksukat, azok lépéselőnybe kerültek. Az elkövetkező időszakban az ITIL második verziójáról a harmadik verzióra való áttérés lesz a fő feladat, amely

már nemcsak az egyes tevékenységelemek legjobb gyakorlatát tartalmazza, hanem nagy hangsúlyt helyez az átfogó üzletközpon-tú megközelítésre is.

A 2007-es év hazai IT-piacot meghatározó trendjei közül Béndek Péter azt emelte ki, hogy a nemzetközi szolgáltató központok magyarországi megalapítása miatt egyre inkább fogy a rendelkezésre álló

sakképzett emberi erőforrás, és az utánpótlás megfelelő ütemű képzése a magyar oktatási rendszert komoly kihívás elé állítja. Az is figyelmeztető jel lehet, hogy a multinacionális cégek hazánk helyett egyre többször választják a nálunk jóval nagyobb és olcsóbb kapacitásokkal rendelkező Romániát vagy éppen Ukrajnát; ennek, illetve a nálunk sokkal mobilisabb munkaerőnek köszönhetően már Romániában is egyre nehezebb informatikai szakembereket találni. Magyarországra manapság már inkább a szakma hírneve miatt hoznak szolgáltató központokat a multik, úgyhogy a hazai IT-iparág nagy kihívás előtt áll, hogy képes lesz-e az oktatási rendszer kinevelni a szükséges számú szakembert.

HIÁNYZIK A STRATÉGIA

A kormányzatban 2007-ben az állami alapinfrastruktúra kiépítéséhez kötődő IT-fejlesztések voltak a legjelentősebbek, az ezekkel kapcsolatos döntéseket azonban még mindig sokszor inkább ágazati, semmint a teljes kormányzat tekintetében racionális szempontok mentén hozzák meg; az állampolgárok minőségi kiszolgálása helyett pedig továbbra is inkább csak az alapszolgáltatásokra koncentrálnak – vélekedett a Stratis partnere. A nagy ellátórendszerek megújítása kapcsán is gyakran előjönnek ezek a dilemmák, így például ez irányú korábbi tervekben több helyen felmerül, hogy néhány év múlva többcélú egységes ál-

lampoigarsági kártyával azonosíthatják majd az emberek magukat, az egészségbiztosítási rendszer reformja kapcsán ugyanakkor reális az esély, hogy az ehhez hasonló szerepet betöltő, biztosítotti viszonyt igazoló kártyák kiadása szétosztottan a jövőben felálló egészségbiztosítási pénztárak felelőssége lesz. Pedig akár – a vonatkozó adatvédelmi, illetve biztonsági kérdések figyelembevétele mellett – az egységes azonosító kártya is tartalmazhatná ezt az adatot, amellyel a több párhuzamos megoldáshoz képest sokmilliárd forint megtakarítás érhető el – hozott egy példát Béndek Péter.

Egy másik klasszikus téma az önkormányzatoknak nyújtott központi alkalmazás szolgáltatások kérdése: ha zöldmezős beruházásról beszélünk, az ország méretéből adódóan technikailag akár egy központi szolgáltató is ki tudná szolgálni valamennyi települési önkormányzatot, ugyanakkor, ha figyelembe vesszük a már meglévő önkormányzati rendszereket és az önkormányzatok ez irányú jelentősen eltérő elvárásait, akkor már sajnos messze nem ilyen egyértelmű a feladat. Ilyen helyzetben is fontos, hogy legyen egy elfogadott központi koncepció, amely leírja a szolgáltatásokat, és a kialakuló szolgáltató(k) központi közigazgatáshoz, önkormányzatokhoz való kapcsolódásának módját, technológiai szabványait.

Az előzőek is azt mutatják, hogy a legnagyobb problémát ma a kormányzati szférában az okozza, hogy nincs egy központilag meghatározott, a kormányzat egészére érvényes egységes állami informatikai stratégia, valamint egy olyan központi szervezet, amely ezen a szinten az állami informatikáért és a stratégia betartásáért felelős. Emellett még mindig arról is kevés szó esik, hogy a kiépült alapinfrastruktúrára az alapvető közigazgatási szolgáltatásokon kívül milyen egyéb elemek fognak a jövőben ráépülni, amelyek eredményeként az állampolgárok valóban ügyfélként, kiszolgálva érezhetik magukat – hangsúlyozta a Stratis tanácsadó partnere. Az állami informatikáért felelős intézmények által végzett tevékenységek nem állnak össze egységgé, közös stratégia híján pedig félő, hogy a közigazgatás korszerűsítésére fordítandó sokmilliárdos EU-forrásokat nem a leghatékonyabban használják majd fel. Ahhoz, hogy egy irányba mutassanak a fejlesztések, már néhány egyszerű, de áthághatatlan lefektetett alapelv is jelentős előrelépést hozna – vélekedett Béndek Péter.

ONLINE

www.stratis.hu
www.idchungary.hu

Három lábon állni jó, de nehéz

Mozgalmas évet zárt a BalaBit IT Biztonságtechnikai Kft. Nőtték a bevételei - nem kis részben a termékpaletta bővülése miatt. Természetesen a teendők gyarapodása a cég bővülését és szervezeti átalakítását is megkövetelte - mondta el Györkő Zoltán, a cég üzletfejlesztési igazgatója.

Computerworld: Össze tudná foglalni az évet egyetlen mondatban?

Györkő Zoltán: Meg sem próbálom. **CW-SZT: Akkor úgy kérdzem, hogyan foglalnád össze az elmúlt év történéseit néhány mondatban.**

Gy. Z.: Még így is elég nehéz, de már nem lehetetlen. Az elmúlt év jelentőségét csak a hét évvel ezelőtti megalakulásunkhoz tudom hasonlítani. Az eddigi egy termékkel szemben idén már három terméket fejlesztettünk és forgalmaztunk, amely meglehetősen komoly árbevétel-növekedést is hozott. Mindezt jelentős létszám-bővülés és szervezeti átalakítások kísérték. Idén számos technológiai és kereskedelmi szövetséggel gazdagodtunk, méghozzá a legnagyobb nemzetközi piaci szereplők közül.

CW-SZT: Ígéretesen és veszélyesen hangzik. Úgy értem, sok kihívással járhat egy ilyen átalakulás.

Gy. Z.: Valóban nem könnyű a fejlesztést, a terméktámogatást és a marketinget több termék szükségleteihez igazítani. Kis cégtként nem tehetjük meg, hogy termékenként teljesen önálló divíziókat hozunk létre, már csak azért sem, mert bizonyos magkompetenciák nem léteznek három különböző emberben. Az ideális forma számunkra egy igen rugalmas mátrix szervezethez hasonló projektalapú működés. Egy ilyen szervezeti felépítés viszont a létszámhoz képest rengeteg szervezési-vezetési erőforrást igényel. A létszámban negyven fő környékén járunk, de egyre inkább úgy tűnik, szükségünk lesz egy humán erőforrás-menedzserre, akit ennél jóval nagyobb vállalati méretnél szokás csak alkalmazni.

CW-SZT: Az új emberek felvétele és a termékek marketingje minden bizonnyal rengeteg költséget jelent. Volt-e szükség esetleg tőke bevonására?

Gy. Z.: Alapvetően meglehetősen jó a likviditásunk, így erre nem volt szükség. Mindkét új terméknek voltak már előzményei, és szerencsére viszonylag gyorsan bevételt kezdtek termelni.

CW-SZT: Beszéljünk akkor a számokról! Milyen árbevételt vártana idén, és ebből mennyi lehet az új termékek aránya?

Gy. Z.: Körülbelül 400 millió forint bevétellel számolunk, amelyből 70 mil-

liót az új termékek hoznak. Ennek túlnyomó többsége szoftverlicenc és szolgáltatás, vagyis nem terhelik változó költségek. Ez azonban csak a kezdet. A két új terméket a márciusi CeBIT-en mutattuk be, rengeteg projektet generálva. Az első eladások azonban csak szeptemberre értek be. Vagyis, amiről beszélünk, azt négy hónap alatt értük el, és a projektek nagyobbik része még nyitva van, miközben sorra kezdődnek újak.

CW-SZT: Hosszúnak tűnik ez az értékesítési ciklus... Mi ennek az oka?

Gy. Z.: Teljesen új, prémium kategóriás termékeknel megszokott dolog, hogy az ügyfelek egy néhány hónapos pilot projektet követően döntenek. Ráadásul az első tesztek alapján rengeteg apróságot kellett a termékeken is módosítanunk. És persze közben a nyári szabadságok is lassították az ügymenetet. A termék érettségének és ismertségének fejlődésétől azt várjuk, hogy az átlagos értékesítési ciklus egy-két hónap alá csökken, s ez alól csak a legnagyobb projektek lehetnek kivételek.

CW-SZT: Beszéljünk egy kicsit a termékekről is! Milyen trendeket lovalognak meg az új termékek, és mik ezek egyáltalán?

Gy. Z.: Az informatikában a mi szempontunkból két dolog változott meg az elmúlt időszakban. Az egyik, hogy már nem vírusoktól és hackerektől félünk, hanem jól megfogalmazott céllal rendelkező ellenfelektől. A veszélyek forrásai tehát megszélyesedtek; kiderült, amitől eddig tartottunk, azok csak az eszközök voltak, és most már látjuk azokat, akik a füstölő puskát a kezükben tartják. Bűnözők ők, akik a pénzünkre és a személyes adatainkra vágnak; vagy terroristák, akik infrastruktúrákat támadnak; esetleg idegen kormányok hírszerzői. Azért fontos ez a felismerés, mert ha értjük az ellenfél célját, könnyebben el tudjuk képzelni, milyen módon válhatunk mi is áldozattá.

A másik jelenség, hogy a biztonságtechnika újra befelé is tekint. Véget ért az időszak, amikor kint voltak a rossz fiúk, bent pedig a jók, közöttük pedig a vállalati tűzfal. Ha már megértettük, hogy a támadások mögött emberek állnak, jól megfogalmazott céllal, akkor azt is könnyebb elfo-

gadnunk, hogy egy alkalmazottnak is lehet rossz szándéka.

Mint már említettem, mindkét terméknek vannak előzményei. A syslog-ng Premium Edition egy központi naplózószerver, amely képes kielégíteni kiterjedt, inhomogén hálózatot üzemeltető magas biztonsági előírásokkal rendelkező vállalatok naplózási igényét. Magát a technológiát már közel tíz éve fejlesztjük mint ingyenes, nyílt forráskódú terméket. Tulajdonképpen ez az open source verzió a BalaBit legsikeresebb terméke, hiszen több százezer vállalati felhasználónk van; és a termék kvázi szabványként működik a Unix/Linux világban.

CW-SZT: Ha jól értem, a syslog-ng Premium Edition az ingyenes verzió továbbfejlesztése. Milyen új funkciókat kínál ez a kereskedelmi termék, cserébe az ingyenesség elvesztéséért?

Gy. Z.: A nyílt forrású syslog-ng egy UNIX/Linux rendszerekre írt forrás, amelyet a felhasználók fordítanak le a saját környezetükbe, és ők oldják meg az ezzel kapcsolatos valamennyi problémát is. A Premium Edition egy késztermék, amely rengeteg operációs rendszeren működik, nem csupán az összes elterjedt Linux és Unix platformon, de Windowson és IBM System i rendszereken is fut.

Másrészt, a kereskedelmi verzió fejlesztésekor nagy hangsúlyt fektettünk az összegyűjtött naplók megbízhatóságára, amely egy audit során talán a legfontosabb szempont. Így került bele a PE-verzióba a titkosított átviteli csatornák kezelése, illetve számos olyan funkció, amely segít kiküszöbölni a hálózati problémákból adódó adatvesztést.

CW-SZT: A végére hagytuk a BalaBit Shell Control Boxot, pedig a kommunikációkban egyértelműen a vezető helyet foglalja el. Kérem, foglalja össze, mi ez!

Gy. Z.: A néhány évvel ezelőtti amerikai könyvelési botrányok rengeteg olyan törvényt és szabványt szültek, amelyek a legkülönbözőbb cégeket is arra készítetik vagy kényszerítik, hogy pontosan naplózzanak minden hozzáférést a pénzügyi adatbázisaikhoz. A cégek ennek eleget is tesznek, ám felfedezhetünk egy részt, amely tulajdon-



Györkő Zoltán
ÜZLETFEJLESZTÉSI
IGAZGATÓ
BALABIT IT BIZTONSÁG-
TECHNIKAI KFT.

képpen egy hatalmas kapu: a rendszergazdák munkáját a hagyományos infrastruktúrán lehetetlen megbízhatóan naplózni, hiszen az egyrészt titkosított, másrészt nem független tőlük. Vagyis, bár a cégvezetők többé nem képesek manipulálni a könyvelést és az ügyfelek adatait, a rendszergazdát bármikor megkérhetik erre.

Ebből viszont egyből következik egy igen aggasztó probléma: a ma vállalatainak legnagyobb hatalmú alkalmazottjai a szervereket adminisztráló szakemberek, akik felett azonban nincs valódi kontroll. Ha egy vezető szemével nézzük a problémát, könnyen beláthatjuk, hogy a legmagasabb jogosultsági szint és a legalacsonyabb felelősség egy személyben legalábbis aggasztó párosítás. Tovább fokozható a feszültség, ha például a vezető személyesen állal felelőséget olyan pénzügyi adatokért, amelyekhez egy alvállalkozó alvállalkozójának külsős szakembere korlátlan jogosultságokat kap.

A BalaBit Shell Control Box arra vállalkozik, hogy független eszközként minden rajta áthaladó távoli szerver-adminisztrációs forgalmat eltárol egy kereshető, visszajátszható formátumba, amely bizonyítékként is szolgálhat. Ezzel számtalan audit előírását teljesíti a legmagasabb szinten.

Ezenkívül az SCB arra is képes, hogy korlátozza a rendszergazdák mozgásterét, megnyirbálja jogosultságait, amelyek általában sokkal magasabbak, mint amit a munkájuk indokolna. Menedzsment szempontból tulajdonképpen létrehoz egy vezető rendszergazdai szintet, akinek valódi jogosultságai vannak a többi szerveradminisztrátor felett.

Még magasabb szintről nézve, az SCB gyógyír lehet a nagyvállalatok vezetőit sújtó alvászavarokra, segít megelőzni a magas vérnyomást, illetve a gyomorfekély bizonyos típusait. ■

SAS Institute: teljes körű üzleti intelligencia

A legnagyobb üzletiintelligencia-vásárlók Magyarországon hagyományosan elsősorban a pénzügyi, illetve a telekommunikációs cégek köréből kerülnek ki, 2007-ben azonban a közigazgatási szervezetek BI-re fordított kiadásai is erősödtek – tudtuk meg Musza Istvántól, a SAS Institute Kft. cégvezetőjétől.

Az idei esztendő az előzőekhez hasonlóan mind globálisan, mind Magyarországon sikeresen alakult az üzletiintelligencia-szoftvereket (Business Intelligence – BI) szállító SAS Institute számára: a multinacionális cég világszinten két számjegyű árbevétel-növekedést ért el, és – bár az év még nem zárult le – itthon is hasonló bővülésre számít a magyar leányvállalat. A SAS Institute Kft. az elmúlt időszakban is folyamatosan igyekezett erősíteni a hazai leányvállalatnál meglévő szakértelmet, így a cég létszáma 2007-ben ötödével, 30 főre

Leginkább
a kockázatkezelési
megoldás keresett
a pénzügyi körökben,

de a bankok nyitottak és felkészültek a személyre szabott marketinget lehetővé tevő kampánymenedzsment eszközök alkalmazására is...

növekedett; emellett partnerköre 3-4 új partnerrel is bővült, elsősorban az üzleti intelligencia és kockázatkezelés terén.

Az üzletiintelligencia-piacon 2007-ben is nagy volt a mozgás, és a gyors növekedés a piaci előrejelzések szerint a következő években sem lassul le. Az elmúlt időszakban több vezető BI-szállítót is felvásároltak a nagy üzletiszoftver-gyártók, ami a SAS vezetői által az elmúlt 2-3 évben hangoztatott érvelést erősíti. E szerint az üzletiintelligencia-piacon részmegoldásokat nyújtó cégek önmagukban nem életképesek. A SAS BI-platformjának előnyei más gyártók megoldásaival szemben, hogy az üzleti intelligenciát nem csak front-endként, riportok készítésére használják, hanem a megoldás részét képezik az adatintegrációs komponensek, az adattárolási ké-

pességek és az analitika is, mindez egységes, integrálható és skálázható formában – mondta kérdésünkre Musza István, a SAS Institute Kft. cégvezetője. Szerinte ez a megközelítés lehetővé teszi a vállalatok és intézmények számára, hogy „kicsiben” kezdjék el az üzletiintelligencia-megoldást használni, és annak előnyeivel megismerkedve fokozatosan kiterjesszék azt.

AKTÍV RÉGIÓS SZEREP

A SAS ügyfelei Magyarországon hagyományosan elsősorban a pénzügyi, illetve a telekommunikációs cégek köréből kerülnek ki, ez 2007-ben sem volt másképpen; az idén azonban több központi projektnek köszönhetően kormányzati, államigazgatási szervezetek BI-re fordított kiadásai is növekedtek. – Az idei évben erősödött a SAS körül kialakult magyarországi ökoszisztéma is: a SAS Institute-tal évek óta együttműködő KFKI IQSYS azt követően is partner maradt, hogy integrálták a Magyar Telekomba; a SAS nyitott a T-Systemsszel való további együttműködésre – fogalmazott Musza István.

A SAS magyarországi leányvállalata emellett aktív szerepet vállal a régióban is: Romániában a SAS helyi leányvállalata a budapesti irodával közösen végzi a feladatait, míg Bulgáriában helyi partnereken keresztül szintén a magyar leányvállalat értékesíti a SAS termékeit. Nemzetközi szinten a SAS az Accenture-rel lépett partnerségre, amelynek a magyar piacon is hatása lesz. Szintén nemzetközi együttműködést kezdett a cég az adattárházakat szállító Teradatával.

KOCKÁZATKEZELÉS ÉS KAMPÁNYMENEDZSMENT

Az üzleti területeken leginkább a kockázatkezelési megoldás keresett a pénzügyi körökben, de a bankok nyitottak és felkészültek a személyre szabott marketing lehetőségét biztosító kampánymenedzsment eszközök alkalmazására is, így a következő esztendőben jelentős növekedés várható a kampánymenedzsment megoldások iránt – vélekedett a SAS Institute vezetője.



A CRM-rendszerek egyre inkább valós idejű információkat képesek megjeleníteni.

Musza István
CÉGVEZETŐ
SAS INSTITUTE KFT.

A telekommunikációs iparágban tovább folytatódott az adattárházak építése, illetve bővítése, és az ezen alapuló analitikus ügyfélkapcsolat-menedzsment (CRM) rendszerek kiépítése. A CRM-rendszerek egyre inkább valós idejű információkat képesek megjeleníteni; ami új távlatokat nyit, s a távközlésben is erősödhet a későbbiekben a kampánymenedzsment. A SAS nemzetközileg hagyományosan erős a kiskereskedelmi üzletláncok körében, itthon is egyre inkább igény nyílhat arra, hogy a nagy bolthálózzal rendelkező üzletláncok számára különféle árazási alkalmazásokat értékesíthessenek.

ADATBÁZISON BELÜL

Termékszíntén a 2008-as évet a SAS Platform legújabb, 9.2-es verziójának megjelenése határozza meg: a frissítés számos új funkcióval bővíti az architektúrát, emellett a jövőben jobban kihasználja a számítógépek által adott lehetőségeket is. Az adatfeldolgozás az elkövetkező időszakban is egyre intenzívebbé válik, amihez hozzá kell igazítani az infrastruktúrát is, ehhez nyújt segítséget a SAS In-Database Processing megoldása. Az In-Database Processing technológia alkalmazásával az adat-előkészítő, feldolgozó és adatbányászati feladatok közvetlenül az adatbázis belsejében történnek, így nincs szükség az adatok időigényes mozgatására a különböző rendszerek között.

A SAS egy másik új megoldása a biztosítók nemzetközi Szolvencia II-szabályozás szerinti megfelelést teszi lehetővé. Az Európai

Bizottság pénzügyi szolgáltatásokra vonatkozó cselekvési terve (Financial Services Action Plan, FSAP) nagy feladat elé állítja a biztosítási ágazatot: az FSAP által megkövetelt legnagyobb változás a fizetőképesség kérdésének revíziója lesz, amely a szakmában csak Szolvencia (Solvency) II néven ismert. A munkálatok célja, hogy a biztosítók szavatolótőkéje az eddiginél érzékenyebben fedje le a valós kockázatokat. A SAS a kockázatkezelés mellett a jövőben is kiemelt figyelmet fordít arra, hogy megoldásaival segítse a pénzügyi szervezeteket a szabályozói megfelelés terén.

A jövő évben várhatóan a hazai nagyvállalatok körében is megnövekszik az igény az adattisztítási megoldások iránt: a SAS/Dataflux adatminőségkezelő-megoldásával folyamatosan biztosítható a kritikus adatok megfelelő minősége. Az adatminőségkezelő-megoldás többféleképpen integrálható egy vállalat IT-infrastruktúrájába. Kapcsolódhat szorosan egy vagy több adatbázishoz, vagy beilleszthető a forrásrendszerekből adattárházba kerülő adatok adatintegrációs folyamatába, ennek révén az adattárházba már megtisztított adatok kerülnek. Az alkalmazás – amely szeptember óta magyar nyelven is elérhető – a helyi sajátosságok figyelembevételével kezeli a vállalati adatokat, biztosítva azok minőségét. A SAS ezenfelül a törzsadatkezelésre, ezen belül az ügyfeladat-intergrációra is megoldást kínál. A stratégia összhangban van a trendekkel, így a SAS Institute 2008-ra nemzetközi szinten és Magyarországon is ismét két számjegyű növekedést tervez.

Oracle: folytatódik a konszolidáció

Az elkövetkező időszakban a magyar informatikai piac húzóterületeit a szolgáltatásorientált architektúra, a rendszerintegráció és a munkafolyamatok kezelése adhatják, emellett a cégvezetők információéhségének köszönhetően továbbra is rendkívül keresettek lesznek az üzleti intelligencia, illetve adattárház-megoldások – állítja Füzes Péter, az Oracle Hungary Kft. ügyvezetője.

Az Oracle számára a 2007-es esztendő fontos mérföldkő volt: az idén 30 éves amerikai multi – amelynek hazai leányvállalata jövőre lesz 15 éves – ebben az évben jelentette be a „zászlóshajó” 11g adatbázis-kezelőt, amely idén jelent meg Magyarországon is. – A 11g bejelentésének az az üzenete, hogy az adatbázis-kezelő-piacon vezető szerepben lévő Oracle pozíciója tovább javult a piaci felmérések szerint; ennek a pozíciónak fenntartása csak úgy képzelhető el, ha újabb funkciókkal jelenik az adatbázis-kezelő, ennek a folyamatnak egy fontos momentuma a 11g – hangsúlyozta Füzes Péter, az Oracle Hungary Kft. ügyvezetője.

hogy ez a konszolidációs hullám nemcsak nemzetközileg, hanem itthon is zajlik – szúrta közbe Füzes Péter. Az Oracle által idén felvásárolt szoftvercégek közül a legjelentősebb a Hyperion, az üzletiintelligencia-tervezés egyik piacvezető cége volt.

A Hyperion felvásárlásával az Oracle azt akarta elérni, hogy az infrastruktúrális elemek és az adatbázis-opciók költséghatékonyan, biztonságosan és menedzselhetően legyenek működtethetők. E réteg felett van a közteszoftver réteg, amely a nagyvállalatok számára egyre fontosabbá válik a szolgáltatásorientált architektúra elterjedésével, ez egy kiemelt terület az Oracle-nél. Erre épülnek rá a kü-

megfelelően több nagy kormányzati beruházás is zajlott, amelyek közül kiemelkedett a felkészülés a schengeni határőrizeti övezethez való csatlakozásra, amely komoly informatikai projektet is tartalmazott; de ilyen volt a TAJ-számmal kapcsolatos ellenőrzés szigorítása is. A banki-pénzügyi szektorban laikus szemmel is látszik, hogy egyre erősebb a pénzügyi szektor közötti verseny, és folyamatosan új ajánlatokkal igyekeznek magukhoz vonzani az ügyfeleket. A jobb szolgáltatásokhoz, finomodó ajánlatokhoz nagyszabású adattárház-, üzletiintelligencia-, illetve ügyfélkapcsolatmenedzsment-beruházások szükségesek, amelyekben szintén erős az Oracle. A telekommunikáció terén is egyre élesebb a verseny, és a mobil szélessávú szolgáltatások révén is új, gyorsan növekvő piac nyílt meg; mindez az ügyfélszolgálatok fejlesztésének irányába hat, valamint integrált, komplex szolgáltatásokat igényel.

Az előző években az egyik leggyorsabban növekvő területnek számított a kis- és közepes vállalati piac, de 2007-ben – elsősorban a megszorítások és a bizonytalan gazdasági környezet miatt – megtorpant; még ha kismértékben növelte is az Oracle leányvállalata a kkv-ktől származó forgalmát. Bár az érdeklődések száma alapján továbbra is nagy az igény a kkv-k körében a professzionális, integrált vállalatirányítási rendszerek iránt, az idén döntéseiket rendszerint elhalasztották. A kkv-kon az sem segített, hogy az NFT II-keretében kiírt pályázatok az idén érdemben nem indultak el, és így sem a kis- és közepes vállalkozások, sem a közigazgatási szféra nem jutott pénzhez informatikai fejlesztéséhez. Az európai uniós forrásokból kiírt pályázatoknak így lefelől 2008–2009-ben lesz érzékelhető hatása a magyar IT-piacon – tette hozzá az Oracle Hungary ügyvezetője.

FONTOS A RUGALMASSÁG

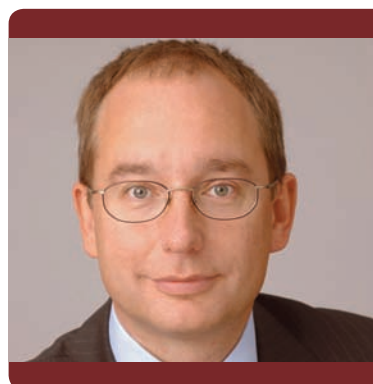
Füzes Péter az elkövetkező időszakban több területen is növekvő piacra számít. Ilyen lehet a szolgáltatásorientált architektúra, a különböző rendszerek integrációja, a munkafolyamatok kezelése;

egyre fontosabbá válik a rugalmasság. A másik terület továbbra is az üzleti intelligencia, illetve adattárház-piac lesz; az Oracle Hungary a legnagyobb magyarországi banknál végzett adattárház-projekt sikere alapján benne

Az alapvető pénzügyi-gazdálkodási rendszerek infrastrukturális

elemmé váltak, és nem hordoznak önmagukban versenyelőnyt; ezt ma már a szakmai rendszerek biztosítják...

van a pénzügyi területen is folyó horvátországi vagy bulgáriai adattárház-projektjeiben is. Az Oracle hazai leányvállalata idén emellett két olyan banknál – MKB, Generali – is adattárház-építésbe kezdett, amelyeknél korábban nem Oracle adatbázisok működtek. Emellett a Központi Statisztikai Hivatal (KSH) az elmúlt napokban döntött úgy, hogy a legmodernebb Hyperion-megoldást vezeti be. Egyre fontosabbak lesznek az üzleti vagy szakirányú megoldások, mint a CRM vagy a bankoknál az i-Flex központi banki rendszer. Van esély az Oracle Portal konvergencia számlázási szoftver elterjedésére is, amely az egyre komplexebb szolgáltatásokat kínáló távközlési szolgáltatók számára lehet érdekes.



Az Oracle az üzleti alkalmások terén is növelte részesedését.

Füzes Péter
ÜGYVEZETŐ
ORACLE HUNGARY KFT.

Néhány dolog egyre fontosabbá válik a nagyvállalatoknál: a biztonság, menedzselhetőség és a költséghatékonyság mind a nagyvállalatoknál, mind az állami intézményeknél egyre lényegesebb szempont. A skála másik végét a kis- és közepes vállalkozások adják, amelyek számára egyre több ingyenes adatbázis-kezelő érhető el. Az Oracle is kínál ilyen ingyenes terméket, és ez azért érdekes, mivel a magyar kkv-k jelentős részének lefedni az igényt; reményeink szerint azonban a cégek adatbázisai fokozatosan növekednek, így előbb-utóbb megéri váltani, de addig is megbízható technológiát használhatnak.

TÖBB TUCAT AKVIZÍCIÓ

2007-ben folytatódott a több éve tartó piaci konszolidáció: az Oracle jelentős konszolidátoroként volt jelen a nemzetközi porondon, az idén összesen 36 akvizíció zárult le. – A Freesoft-Humansoft akvizíció azt példázta,

lomböző üzleti alkalmazások, ahol 2007-ben is azt a trendet láttuk erősödni, hogy az alapvető pénzügyi-gazdálkodási rendszerek infrastrukturális elemmé válnak, és nem hordoznak önmagukban versenyelőnyt.

A versenyelőnyt ma már a szakmai rendszerek jelentik, mint a banki rendszer vagy egy CRM-rendszer, amely révén egyedivé válik egy vállalat ügyfélszolgálat; az Oracle az üzleti alkalmazások terén is növelte részesedését. Erre az egészre ül rá az üzleti intelligencia: a vállalati felső vezetőknek olyan információkhoz kell hozzájutniuk, amelyek a döntéshozatalban segítik őket; a Hyperion ennek a piacnak az egyik vezető cége volt.

KÖZPONTI BERUHÁZÁSOK

A magyar piacon három területen voltak különösen erős 2007-ben az Oracle eladásai: a kormányzati szférában az európai uniós kötelezettségeknek

Értéknövelt megoldások

Közvetlenül vagy közvetve, de a ma még kis cégek egy részéből nőnek majd ki a jövő nagyvállalatai, ezért már most kiemelt figyelmet kell szentelni a kiszolgálásukra, megalapozva a mindkét félnek kedvező, hosszú távú kapcsolatot – véli Bartha Péter, az Avnet Technology Solutions Kft. ügyvezetője. A szakemberrel az Avnet idei eredményeiről, akvizícióiról, jövő évi terveiről és üzleti filozófiájáról beszélgettünk.

Hazánkban és világszerte egyaránt jó évet zárt az Avnet és túlteljesítette a kitűzött célokat – mondta Bartha Péter. A cégvezető szerint a hazai leányvállalat eredményeihez nagyban hozzájárult, hogy nem a nagy állami projektek hiányán keseregtek, hanem továbbléptek, és alkalmazkodva a körülményekhez, felmérték más piaci szegmensek, köztük a kisvállalatok igényeit is. Szektorokra bontva a bank és biztosítási terület volt idén igen erős, de

a gyártással és kereskedelemmel foglalkozó kis- és középvállalatok (kkv-k) is mind nagyobb aktivitást mutatnak.

SOK KICSI...

Az Avnet stratégiájában nagy hangsúlyt fektet a kis- és középvállalatok kiszolgálására. Ide sorolható a novemberben indult webáruháza, ahol a legkeresettebb IBM (egyelőre) termékekről informálódhatnak a cégek, és természetesen meg is vásárolhatják azokat. De említhetjük a *Computerworld Számítástechnika* 46-os lapszámában beharangozott szerverteszt-lehetőséghez hasonló proaktív, vagyis igénygeneráló akciókat is.

A kkv-s projektek arányának növekedése első körben többleterőforrást igényel a szolgáltató(k) részéről, de egyben növekedési lehetőséget is hordoz magában, és hosszú távon mindenképpen számolni lehet a megtérüléssel – mondta Bartha Péter. A piacon végbemenő konszolidációs folyamat során ugyanis a kicsikből közepes, majd nagyvállalatok lesznek, amelyek mind komplexebb kiszolgálást igényelnek.

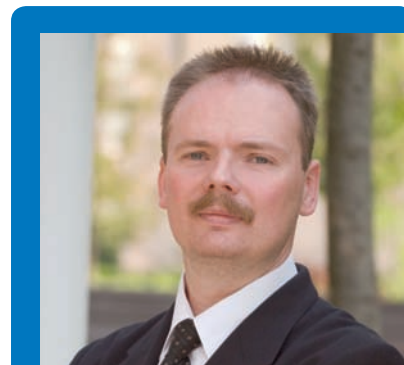
A PÉNZTÁRTÓL VALÓ TÁVOZÁS UTÁN...

A cég tapasztalatai szerint megváltoztak az elvárások. Ma a vállalkozások és szervezetek üzleti problémáikra keresnek választ, következésképpen nem különálló megoldásokat (szoftvereket, hardvereszközöket) szeretnének vásárolni, hanem szolgáltatáscsomagokat, amely a konkrét termékeken, vagyis a dobozon túl technikai támogatást (architektúra tervezését, implementációt), tanácsadást, oktatást, szoftver esetén pedig verziókövetést is tartalmaznak. Gyakorlatilag tartós partnerkapcsolatnak kell létrejönni az ügyfél és a szállító között – magyarázta Bartha Péter. Hozzátette, hogy – ezeknek az elvárásoknak az Avnet is eleget tesz, annyi különbséggel, hogy a szolgáltatásokat nem közvetlenül a végfelhasználóknak nyújtja, hanem értékesítő partnerein keresztül közvetetten juttatja el az ügyfelekhez.

BŐVÜLŐ PORTFÓLIÓ ÉS KOMPETENCIÁK

Nemzetközi szinten az Avnet három jelentős akvizíciót kezdett a közelmúltban. Elsőként július közepén jelentette be, hogy megvásárolja a Magirus csoport európai „vállalati infrastruktúra” divízióját, és azt saját európai informatikai

disztribúciós rendszerébe integrálja. A cégvásárlás jelentős piaci eredménye, hogy az Avnet hozzájut a Magirus 1300 viszonteladóból álló ügyfélköréhez.



A sikerhez egy jó csapat és optimalizálás kell

Bartha Péter
ÜGYVEZETŐ
AVNET TECHNOLOGY
SOLUTIONS KFT.

Az Avnet emellett megvásárolta az Access Distribution-t, és Access Divízió néven illesztette szervezeti struktúrájába. Az akvizícióval a Sun Microsystems teljes termékválasztéka bekerült a vállalat portfóliójába, valamint olyan további gyártók megoldásai, mint az Avaya, az F5 Networks, a McAfee és a Nokia. A kész termékek mellett nem szabad megfeledkezni a felvásárlással szerzett kompetenciákról, illetve értékesítési tapasztalatokról sem, amelyekkel ki-

egészíthető a már meglévő tudásbázis – hangsúlyozta Bartha Péter.

Végül a legutóbbi akvizíció: október elején a vállalat megegyezett az ACAL PLC-vel, hogy felvásárolja annak IT Solutions üzletágát. Ezzel az Avnet partnerhálózata további 2000 ACAL viszonteladó partnercéggel és rendszerintegrátorral bővül, valamint 180 fő plusz szakemberrel, akik a komplex adattároló hálózati és dokumentumkezelő megoldások tervezésében és telepítésében tapasztalt specialisták.

Az ACAL felvásárlásával az Avnet értékes szervizhálózathoz is hozzájut, amely a hálózati infrastruktúra tervezésben-kivitelezésben, valamint a technikai támogatásban jelentős piaci előnyhöz juttatja Európában a disztribútor céget. Az ACAL IT Solutions az Avnet EMEA (Európa, Közel-Kelet, Afrika) üzletágába fog integrálódik.

SZOLGÁLTATÁS HITELRE

Az akvizíciókkal az Avnet a jövőben tovább akarja szélesíteni, és minél több piaci szegmens számára szeretné elérhetővé tenni értéknövelt szolgáltatásainak a körét. Ennek érdekében tovább bővíti elektronikus értékesítési csatornáit, továbbá lízingkonstrukció elindítását tervezte partnerhálózatán keresztül.

A cég jövőre több kormányzati megrendeléssel számol. Bartha Péter szerint komoly rendszerintegrációs igények várhatók az államigazgatásban, mivel az elmúlt években különböző megoldásokat begyűjtött szervezeteknek egy hálózatot kell alkotniuk, és kommunikálniuk kell tudni egymással. Az Avnet ebben a segítségükre tud lenni.

Rekordforgalom Q1-ben

Az amerikai központú Avnet Inc. a 2008-as pénzügyi év első negyedében világszerte 4,1 milliárd USA dolláros forgalmat ért el. Az előző év azonos időszakával összehasonlítva ez plusz 12,3 százalékos növekedésnek felel meg. A nettó nyereség 105,5 millió amerikai dollárt tett ki, szemben az egy évvel korábbi 64,1 millió dollárral.

A cég fő üzletága, az Avnet Technology Solutions kiemelkedő eredményt ért el: a hardverek és szoftverek forgalmazásáért felelős divízió üzemi nyeresége a pénzügyi év első három hónapjában összesen 58,5 millió dollár volt. Ezáltal az előző év azonos időszakához képest az Avnet TS 50,1 százalékkal növelte nyereségét.

Chipkártyák az élet minden területén

Folyamatosan nő az igény a chipkártyás rendszerek iránt, egyre több téren vezetnek be ilyen jellegű megoldásokat. A CompuWorx Zrt.-nek, a hazai chipkártyapiac első megoldásszállító cégének vezető projektmenedzserével, Hegyi Mártonnal beszélgettünk a piac, illetve a vállalat jelenéről és jövőjéről.

A CompuWorx Zrt. az informatikai piac speciális, ám világszerte dinamikusan fejlődő és innovatív szegmensében kínál megoldásokat. Fő tevékenységi köre a chipkártyarendszerek fejlesztése és üzemeltetése, amelyek azonosítási, biztonsági, valamint fizetési alkalmazásokra vehetők igénybe. Sikert minden alkalmazási területen új projektet megvalósítani egy nagyon éles versenyhelyzetben.

Hegyi Márton: Örömmel tapasztaltuk, hogy az elektronikus azonosítás és pénzügyi termékekre, illetve szolgáltatásokra olyan piaci szereplők részéről is megjelent az igény, akik korábban elzárkóztak ez elől.

Sikertelenné tettünk részt egy nemzetközi K+F projektben (Onom@topic+), amelynek során nemzetközi piacvezető chip- és kártyagyártókkal dolgoztunk ki megoldást az európai állampolgári kártyák határokon átnyúló használatára. A projektet – amelynek megvalósítását az NKTH támogatta – az EUREKA MEDEA+ cluster keretében kiviteleztek. A MEDEA+ éves fórumán a projektben végzett munkánkért Jean-Pierre Noblanc kiválósági díjat kaptunk. Magyarországról egyedül a CompuWorx Medea+ partner, így vehettek részt hazai szakemberek is egy európai jelentőségű projektben.

A kártya egyik fő felhasználási területe a pontgyűjtő rendszerek, és ezen a téren továbbra is piacvezetők vagyunk, például társaságunk fejlesztette a legnagyobb keresztelszámolású loyaltys rendszert, a SuperShopt, amelyben több mint másfél millió felhasználó több milliárd forint értékű áru vásárlása során, naponta több tízezer tranzakciót hajt végre. A korábban elindított programok folyamatosan bővülnek, de új területeken is vezettünk be loyaltys kártyarendszert. Magyarországon elsőként alakítottunk ki elektronikus fizetési és kártyás rendszert taxitársaságok számára. A legnagyobb, GPRS-kommunikációt használó, mobil kártyaterminál-hálózatot cégünk szállította és üzemelteti. Campus kártyarendszereket is fejlesztettünk, amelyek diákigazolványokra és oktatói kártyákra épülnek. Jó példa erre a Szegedi Tudományegyetem, ahol a legtöbb szolgáltatás a mi kártyáinkkal érhető el.

Computerworld-Számítástechnika: Mivel színesítették a portfóliót?

H. M.: Elsősorban az informatikai biztonság és azonosítás kártyaalapú megoldásainak fejlesztését, termékbővítést emelném ki. Az internet és az azon keresztül nyújtott szolgáltatások bővülésével egyre inkább előtérbe kerül a felhasználók hiteles azonosítása, a biztonságos adatkommunikáció, az információk védelme. Erre egyéni felhasználóknak a kriptográfiai chipkártya adja a legjobb megoldást. A legmagasabb szintű európai biztonsági követelményeknek megfelelő kártyát kínálunk, illetve ehhez saját, európai és hazai előírásoknak is megfelelő alkalmazást fejlesztettünk. A technológia nemcsak kártya formában, hanem komplex biztonsági eszközként is elérhető: ezek az USB pendrive-ot, OTP-(one time password) megoldást és elektronikus aláíró chipet is magukban foglaló tokenek. Az általunk kínált biztonsági megoldások természetesen Vista-kompatibilisek.

CW-SZT.: Mely cégekkel működtek együtt?

H. M.: A chipkártya, illetve az azt kezelő olvasók, terminálok és szoftverek legtöbb esetben valamely komplex rendszer elemei, ezért számos céggel és partnerrel működünk együtt a végfelhasználók teljes körű kiszolgálása érdekében. Többek között a nagy bankokkal, mobilkommunikációs szolgáltatókkal, rendszerintegrátorokkal beléptetőrendszer, fénymásoló, vending automata szállítókkal, valamint hitelesítésszolgáltatókkal. Szeretném kiemelni a HP-t, amely a CompuWorx egyik tulajdonosa is, illetve a Gemaltót, a világ vezető chipkártya- és -olvasó gyártóját, amelyet több mint tíz éve képviselünk. A nemzetközi K+F projektet többek között a Gemalto, az Oberthur, NXP, Philips, STMicroelectronics cégekkel közösen valósítjuk meg. Több alkalmazás fejlesztésében és bevezetésében szorosan együttműködünk a K&H Bankkal, amellyel ez évben zártunk le egy több milliárd dollár értékű komplex, elszámolóház-funkciót is tartalmazó chipkártyás projektet.

CW-SZT.: Mindeközben hogyan változott a piaci környezet, és az miként befolyásolta a cég stratégiáját?

H. M.: A korszerű chipkártyák mind offline, mind online rendszerekben biztonságosan alkalmazhatók. Az egyre jobb minőségű és csökkenő költségű kommunikációs szolgáltatások lehetővé teszik, hogy az egyes funkcióknál az online megoldást válasszuk. Alkalmazásainkat ennek megfelelően fejlesztjük tovább.

Az e-világ térhódításával – amelyet a kommunikációs szolgáltatások említett fejlődése nagyban elősegít – mind az állami szektorban, mind

CW-SZT.: Mik a jövőbeni terveik?

H. M.: Az informatika és ezen belül a smart card alapú rendszerek területén a jövőben további fejlődést várunk, többek között a növekvő igényeknek és EU-támogatásoknak köszönhetően. Társaságunk partner szeretne lenni mind a közszférában, mind a piaci szektorban az informatikai korszerűsítésben, illetve biztonságos azonosítási és fizetési megoldások bevezetésében. Ennek keretén belül elsősorban a következő termékeket és szolgáltatásokat kínáljuk: PKI-(nyilvános kulcsú infrastruktúra) rendszereket támogató, akár minősített elektronikus aláírásra és hiteles azonosításra alkalmas kártyák, middleware szoftverek és alkalmazások, security tokenek; elektronikus fizetésre alkalmas kártyák, mobil és hagyományos módon kommunikáló terminálok. Célunk olyan komplex megoldások bevezetése vállalatoknál, felsőoktatási intézményeknél, amelyek a beléptetéstől az elektronikus aláírásig keresztül az étkezéskor való fizetéseket is le tudják fedni. Az alkalmazott kutatást és fejlesztést kulcsfontosságúnak tartva továbbra is részt szeretnénk venni olyan K+F projekteknél, amely az interoperábilis és biztonságos állampolgári kártyarendszerek megvalósítását segítik elő. Mivel a technológiai fejlődés lehetővé teszi, hogy az eddig elsősorban használt kontaktusos kártyák (amikor a chipkártyát egy olvasóba kell bedugni) alkalmazása mellett a kényelmesebb használatot és hosszabb élettartamot lehetővé tevő kontaktus nélküli chipkártyás megoldásokra koncentráljunk. Ennek a technológiának legfontosabb felhasználási területe a közlekedés, ugyanis kontaktus nélküli kártyát lehet a legjobban használni elektronikus jegyként és bérletként. Bizakodva várjuk a BKV ilyen tárgyú tenderkiírását, mivel a korábbi eljárásban is sikeresen vettünk részt. A kezdeti közel negyven induló cégből több forduló után shortlistre került két konzorcium egyikének a CompuWorx is tagja volt. A kontaktus nélküli technológia a mobiltelefonban is egyre jobban terjed, Társaságunk a korszerűbb készülékekben alkalmazott NFC-megoldásalapú fejlesztéseket végzi.



Hegyi Márton:
VEZETŐ PROJEKTMENEDZSER
COMPUWORX ZRT.

a piaci szereplőknél egyre nő az igény az elektronikus azonosítás, fizetés és ügyintézés iránt. Fejlesztési stratégiánk az ehhez szükséges kártyaalapú megoldások kialakítását helyezi előtérbe. Többek között ide sorolható a hiteles azonosítás, az elektronikus aláírás és titkosítás, a biztonságos elektronikus fizetés, készpénzkímélő megoldások fejlesztése.

A korszerű mobil adatátvitelnek köszönhetően pedig olyan elfogadási pontokon is tudunk kártyakezelő eszközöket telepíteni, ahol korábban erre nem lett volna lehetőség.

Napjainkra egyre több partner vezet be folyamatait támogató informatikai rendszert, ezért támogatjuk a kártyaalapú alkalmazások integrálását a cégek által alkalmazott egyéb szoftverekkel és hardverekkel.

Synergón: az idei az átmenet éve volt

A magyar IT-piac idei éve nem fog a legjobbak közé bekerülni. A nagy EU-s projektek csúszása azonban a Synergonnak kapóra jött, mivel az idei év a stratégiai és szervezeti változtatásokkal telt el, és fel tudtak készülni arra, hogy 2008-ban minden eddiginél nagyobb projektekbe tudjanak belevágni - nyilatkozta Lazarovits Márk, a Synergón vezérigazgatója.

Bár az idei évben számos változáson ment keresztül a Synergón – lecserélődött a cég vezetése, megújult a szervezeti struktúra és új stratégiát fogadtak el – a cég belső rétegei nem sokat változtak; a szakemberek összetételét, erejét és a tudását tekintve nincs változás, hacsak a stratégiai irányoknak megfelelő képzést, tudásformálást nem számítjuk. – A fő különbség az idei első negyedévhez képest az, hogy akkor a cég a saját változásával, pozícióharcaival küzdött, most pedig egy olyan cég, amely stabilan működik, a rendszerben az emberek el tudják magukat helyezni, van egy csomó projekt, amelyen dolgozunk, és vannak olyan ötletek, amelyek előremutatók – fogalmazott Lazarovits Márk, a Synergón Informatika Nyrt. vezérigazgatója.

A magyar IT-piac idei éve valószínűleg nem fog a legjobbak közé bekerülni, mivel számos olyan beruházás nem indult el, amelyet az egész piac várt. Ez azonban bizonyos szempontból a Synergón számára nem volt baj, sőt, a nagy projektek csúszása kapóra is jött a cég számára, mivel ha azok akkor elkezdődtek volna, amikor a vállalat átalakuló fázisban volt, az nem

A Synergón jó helyzetben van ahhoz, hogy konszolidátorként lépjen fel

a magyar IT-piacon; csak az kérdéses még, hogy ez mikor történik meg, vagy mikor kap nagyobb fókusz...

lett volna szerencsés helyzet. – Így viszont felkészülten tudnak nekivágni ezeknek a pályázatoknak – tette hozzá Lazarovits Márk. Az idei évet piaci szempontból a Synergón árbevételében a stagnálás – az államigazgatási szféra beruházásai terén pedig szignifikáns visszaesés – jellemezte, a belső erőforrások terén azonban hatékonyságjavulást tudtak elérni, így 2007-ben az elő-

ző évihez képest néhány százmilliós, pozitív eredményt várnak, amely a Synergón megalakulása utáni időszak egyik legjobb éve lesz.

ÚJ ÜZLETI LEHETŐSÉGEK

Ezt az évet inkább a 2008-as üzletek előkészítésére szánták: vannak olyan iparágak, ahol komoly energiákat fektettek be annak érdekében, hogy a következő időszakban jó eredményeket tudjanak elérni. Termékszempontból is vannak prioritások: a Synergónál ismét erőre kapott az ERP, a nagy szállítók közül az SAP-val újraéledt, az Oracle-lal pedig elindult az együttműködés, amelyhez a BME gazdaságirányítási rendszerének pályázata adta az üdítő lökést. A klasszikusan erős területeken, mint például a hálózatépítés, 2007-ben is tartotta a Synergón a pozícióját, ugyanakkor az IT-outsourcing terén többre lenne képes a vállalat; itt is vannak a cégnek elképzelései, ehhez azonban néhány nagyobb ügyletre lenne szükség a magyar piacon – hangsúlyozta a Synergón vezérigazgatója.

Bár az informatikai iparágban az utolsó heteken is sok minden múlik, a Synergón vezetője arra számít, hogy a cég az utolsó negyedévben is hasonló teljesítményt nyújthat, mint a második negyedévben, az év egészét nézve pedig azt várja, hogy az eredményt tekintve meghaladják majd a várakozásokat. A jövő évben pedig drasztikus növekedésre, 20 százalékos feletti forgalombővülésre számítanak, amely elsősorban a közigazgatási szférában várható a nagy EU-s projekteknek köszönhetően. Az történelmi pillanat lehet, amikor végre elindulnak ezek a nagy informatikai beruházások, mivel az egész országnak szüksége van az infrastruktúra fejlődésére; ebben a fejlesztésben a Synergónnak is részt kell kapnia – hangsúlyozta Lazarovits Márk.

ÓRIÁSI NÖVEKEDÉS VÁRHATÓ

A fejlesztések nagyságrendjével kapcsolatban számos adat látott már napvilágot, így arra mindenképpen reális esélyt lát a vezérigazgató, hogy a 15–20 milliárd forintos árbevételű cég forgalma „nagyságrendekkel” növekedjen. Az elkövetkező időszakban az EU-s pályázatok révén fog bővülni



A magyar IT-piacon jól tapinthatóan elindult egyfajta konszolidáció.

Lazarovits Márk
VEZÉRIGAZGATÓ
SYNERGON INFORMATIKA NYRT.

az IT-piaci torta, de ezen kívül nem igazán lesz növekedés. Lazarovits Márk szerint evidens, hogy mivel a hazai piacon óriási bővülést hoznak az uniós projektek, ezekre kell egyértelműen fókuszálni, ehhez képest a külföldi leányvállalatra jelenleg nem fordítanak akkora figyelmet; persze ez az elkövetkező időszakban változni fog. A magyarországihoz hasonló piacnövekedés várható ugyan Csehországban és Szlovákiában is, a Synergón leányvállalata azonban egyelőre kicsi ahhoz, hogy az ilyen nagyságú ügyekbe beleszóllhasson.

Bár a pályázatok eredményei még nem ismeretesebbek, a jövő év első negyedében azonban ezeknek meg kell születniük, hogy az év második felében beindulhasson az érdemi munka; de azért nagyon sok a bizonytalan tényező. Ilyen az elektronikus útdíjfizetési rendszer kiépítésére és működtetésére kiírt pályázat is, amelynek a második fordulójába a Synergón is bejutott, viszont már most lehet hallani olyan kormányparti hangokat, hogy az egész útdíjfizetési projektet 2011-ig el kellene halasztani. – Az, hogy a Synergón az útdíjfizetési tenderen shortlistre tudott kerülni, és a tenderen fel tudják venni a versenyt a multikkal, nagy eredménynek számít – fogalmazott a vezérigazgató.

Arra a kérdésre, hogy tőzsdei cégeként mennyire van előnyben a Synergón a pályázatokon a multinacionális cégekkel szemben, Lazarovits Márk azt válaszolta, hogy a Synergónnak együtt kell működnie a multikkal. A döntéshozatal mára már eljutott addig a felismerésig, hogy nem lehet minden megbízást a külföldi cégeknek adni, mivel az az ország kö-

zéptávú fejlődése ellen hat, ugyanakkor bizonyos szaktudás csak a multiknál van meg, így őket muszáj bevonni a nagyobb projektekbe. Tehát a nagy projekteknel az egy külföldi és egy magyar szállító felállás lehet a nyerő, már csak azért is, mivel a magyar munkaerő még mindig olcsóbb a nyugat-európainál, miközben ugyanolyan jól képzett.

KONSZOLIDÁTORI SZEREPBEN

– A magyar IT-piacon az utóbbi időben jól tapinthatóan elindult egyfajta konszolidáció, ebből a Synergón nem tud, és nem is akar kimaradni. A Synergón jó helyzetben van ahhoz, hogy konszolidátorként lépjen fel a magyar IT-piacon; csak az kérdéses még, hogy ez mikor történik meg, vagy mikor kap nagyobb fókusz – folytatta Lazarovits Márk. 2007-ben, az átalakulási szakaszban, egy ilyen felvásárlás öngyilkosság, de legalábbis előremenekülés jellegű lett volna, ezt sokkal inkább érdemes egy fix bázisra építeni, ami mára már kialakult. A vezérigazgató szerint ebből a szempontból is sikerült véghezvinni, amit az év elején elterveztek, hogy az idén levezényeljék a szerkezeti átalakításokat, és 2008-tól új lappal induljanak.

A Synergón jelenleg is figyeli a piacon jelen lévő cégeket, és nem zárják ki annak lehetőségét, hogy már 2008-ban akvizíciókra kerülhessen sor. A vállalat vezérigazgatója szerint a lehetséges célpontok nem feltétlenül csak azokból a cégekből kerülhetnek ki, amelyek a szignifikáns piaci szereplők között vannak; olyan cégeket is néznek, amelyek bizonyos technológiai tudást, terméket, területi lefedettséget tudnak biztosítani.

A mérnöki szakismeret sikere az informatikában

A szűk, az informatika fősodrán kívül eső piacokra dolgozó, magas hozzáadott értéket nyújtó magyar informatikai vállalatok világszinten is felvehetik a versenyt akár a multikkal szemben is – véli Hennel Tamás, a Budapest Mikroelektronika Zrt. vezérigazgatója.

A magyar kézben lévő Budapest Mikroelektronika Zrt.-t tíz éve alapították, cégünk rendszerintegrációs szolgáltatások nyújtásával, valamint komplex biztonság- és közlekedéstechnikai rendszerek fejlesztésével foglalkozik. A cég három fő üzletága közül az első az államigazgatási projektekkel (okmányfelismerés, -feldolgozás), a másik közlekedéstechnikai megoldásokkal, illetve autópálya- és közúti ellenőrző rendszerekkel, míg a harmadik biztonságtechnikai megoldásokkal (például gépjármű-beléptető rendszerek) foglalkozik – tudtuk meg *Hennel Tamástól*, a Budapest Mikroelektronika Zrt. vezérigazgatójától.

A jelenleg 32 állandó munkatársat foglalkoztató cég az elmúlt években látványos növekedést produkált: a 2005 évi 320 milliós árbevételét követően 2006-ban a cég árbevétele már 710 millió forint volt. A korábbi növekedési ütemet folytatva a Budapest Mikroelektronika idei forgalma a tavalyinak több mint két és

félszeresére nő, és eléri az 1,85 milliárd forintot; a bevételek emelkedése döntő részben a cég saját fejlesztésű rendszerei iránti kereslet dinamikus növekedéséből származik. A bővülés részben a schengeni uniós határőrizeti rendszerre való felkészülésnek köszönhető, amelynek keretében a Budapest Mikroelektronika komoly értékű megbízásokat szerzett, és így ellenőrző, okmányazonosító rendszereket szállíthatott. Szintén keresett volt az idén a – sebességmérés mellett a súlymérést is lehetővé tevő – közút-ellenőrzési rendszerük is.

Hennel Tamás szerint a magyar informatikai cégek jelentős részének sikertelensége arra vezethető vissza, hogy nem eléggé kreatívak, illetve nem rendelkeznek igazán értékes és ezért a piacon jól eladható szakterületi ismeretekkel. A Budapest Mikroelektronika ezzel szemben egy olyan szűk piacon dolgozik, amely kiesik az informatika fősodrából, és amely területre világszinten is csak néhány cég specializálódott. A vállalat az

A.R. Hungária Zrt. alaptéchnológiáit, valamint saját mérnöki és iparági szakismerteteit felhasználva hoz létre a megrendelői igényeknek megfelelő megoldásokat; és így a legnagyobb multikkal is fel tudja venni a versenyt. Szintén előny, hogy az adott területeken a teljes spektrumot képes lefedni a szoftverfejlesztéstől a projektvezetésen át a berendezések helyszíni szereléséig, illetve karbantartásáig.

A vezérigazgató szerint a piac az elmúlt időszakban szemléletváltáson esett át: a megrendelők egyre inkább igénylik a magas szakmai hozzáadott értéket és a hosszú távú műszaki együttműködést, ezért megbízóik egyre gyakrabban bízzák rájuk a fővállalkozói szerepet.

A Budapest Mikroelektronika üzleti stratégiája az, hogy a következő két esztendőben is elsősorban a magyar piacra koncentrálna, noha a Közel-Keletről és a gyorsan fejlődő ázsiai országokból már most is sokan érdeklődnek az okmánykezelő, valamint az autópálya-ellenőrző megoldásaik iránt; emellett számos lehe-

tőséget látnak a román, bolgár vagy szerb piacokon is. – A külföldi piacokra történő kilépés előtt a cég meg akarja teremteni a rendszerek sikeres bevezetéséhez szükséges helyi műszaki, és szakmai feltételeket – tette hozzá Hennel Tamás.

A jövő évben elsősorban a közút-ellenőrzési rendszerek telepítése és üzemeltetése terén várnak bővülést, mivel komoly társadalmi igény van a közlekedési biztonságát javító rendszerek iránt. Arra számítanak, hogy a jövőben egyre több helyen jelentkezik igény a személyazonosság precíz megállapítását támogató okmányfelismerő és -kezelő megoldásaik iránt, így ezen rendszerek értékesítése terén is bővülést várnak. A Budapest Mikroelektronika ennek alapján 2008-ban az ideihez képest 25 százalékos árbevétel-növekedést tervez.

ONLINE

<http://www.bmrt.hu>

SZÁMÍTÁSTECHNIKA
COMPUTERWORLD

ELŐFIZETŐI AKCIÓ

Most minden régi és új előfizetőnket, aki 2007. december 30-ig közvetlenül Kiadónknál 15 624 Ft-ért egy évre előfizet a Computerworld-Számítástechnika hetilapra, az alábbiakkal ajándékozzuk meg:
Az utcai eladási árhoz képest a megtakarítás több mint **4500 Ft**

1 db álláshirdetési lehetőség + önéletrajzi adatokhoz való hozzáférés 1 hónapon keresztül a **Computerworld Karrier** weboldalon (karrier.computerworld.hu)

Érték: **42 720 Ft**

Az IDG Hungary Kft. saját konferenciáin és fórumain (évi 19 esemény) rendezvényenként **2000 Ft kedvezmény a részvételi díjból** (computerworld.hu/konferencia)

Érték: **38 000 Ft**

Időszaki kiadványok: CIO TOP 100; E-Government; Céginfo kiskönyv

Érték: **5000 Ft**

Rendszeres mellékletek a hetilapban (CIO, E-Government)

Megrendelhető:

IDG Hungary Kft., 1075 Budapest,
Madách Imre út 13-14.
Tel: 577-4301, Fax: 266-4343
e-mail: terjesztes@idg.hu,
internet: www.computerworld.hu

**TÖBB MINT
90 000
FORINT
MEGTAKARÍTÁS**



Megújultunk, megerősödöttünk

A csaknem húszéves múltra visszatekintő Synergon Informatika Nyrt. sosem félt birokra kelni ügyfelei informatikai problémáival.

A vállalat a 2007-ben megújult szervezeti struktúrájára támaszkodva most még erősebben vetheti magát e küzdelembe, kiemelkedő szakembergárdájának és az ügyféligenyek alapos ismeretének köszönhetően neve itthon és a nemzetközi porondon is egyet jelent a győzelemmel. A megújult Synergon ugrásra készen várja az informatikai piac kihívásait.

 **SYNERGON**

www.synergon.hu