

business

online



**Kételyek, remények,
anomáliák**

ÁRA: 975 FT

06/3



**Levélzön –
kéretlenül**



**Színpompás
termékkavalkád
a CeBIT-en**



**Új generációk
szériája**

CRM / ERP / ELEKTRONIKUS KERESKEDELEM / E-GAZDASÁG / ONLINE PÉNZÜGYI SZOLGÁLTATÁSOK
MOBILTELEFÓNIA / INTERNETSTRATÉGIA / TUDÁSMENEDZSMENT / PROJEKTMENEDZSMENT / BI

SZERKESZTŐSÉG:

Vértes János Andor jvertes@prim.hu
főszerkesztő

Fábián Gábor gfabian@prim.hu
olvasószerkesztő

Fekete Gizella gfekete@prim.hu
rovatszerkesztő (Tanácsadó)

Mészáros Péter pmeszaros@prim.hu
hírszerkesztő

Henger Attila henger@prim.hu
tördelőszerkesztő

HIRDETÉSFELVÉTEL:

Henger Ágnes agika@prim.hu
hirdetési igazgató Tel.: 0620-9343-077

KIADJA:

Adverticum Rt. www.prim.hu
1118 Bp., Ugron Gábor u. 35.

Szabó Hédy hszabo@prim.hu
felelős vezető Tel.: 248-3230

A magazin ára: 975 Ft
Előfizetési díj egy évre: 7800 Ft

MEGRENDELHETŐ:

levélben, faxon vagy e-mailben
Kiss Éva ekiss@prim.hu
Tel.: 248-3230
Fax: 248-3250

*Írásaink szerzői jogvédelem alatt állnak.
Mindennemű utánközléshez vagy
elektronikus rendszerben való tároláshoz
a kiadó hozzájárulása szükséges.*

Nyomja: RO-LA Kft.

Felelős vezető: Rózsavölgyi Sándor
Telefon: 06-28-483-118

HU ISSN 1416 5058



Lapunkat rendszeresen szemlézi
Magyarország legnagyobb
médiafelügyelője az
»OBSERVER«
BUDAPEST MÉDIAFIGYELŐ KFT.
1084 Budapest, Auróra u. 11. • Tel.: 303-4738, Fax: 303-4744
E-mail: marketing@observer.hu • http://www.observer.hu

Az internet én vagyok...



Van egy portál az internet magyar fertályán, amely látogatószámában, a napi oldalváltások mennyiségében minden más weboldalnál gyorsabban, mondhatni megdöbbentő mértékben növekszik. Forgalma alapján ma már a második helyre jött fel a Freemail levelezőrendszert is magába olvasztó Origo mögött, megelőzve a Startlap családdal ugyancsak gyorsan fejlődő Sanoma-birodalmat, a közel 400 kisebb-nagyobb honlapot közös hirdetési hálózatba csoportosító Adverticum Networköt, az ingyenes internetes site-okat (freeweb) is tartalmazó Habostortát, no meg a tartalma alapján legnépszerűbbnek számító Indexet.

Pedig ezen az oldalon olvasnivaló gyakorlatilag nincs is, és bár a neve alapján lehetne lexikon is, afféle internetes „ki kicsoda”, a „nyilvántartásba” bekerült emberekről nincsenek ellenőrzött adatok, sőt sok esetben az ellenőrizetleneket sem adják meg azok, akik valakinek a meghívása nyomán bekerülnek a hálózatba.

Mi tehát az iwiw.hu, és mi a titka?

A webcím a már említett internetes „Ki kicsodára”, illetve annak angol megfelelőjére, a „Who is who”-ra utal. A pontatlan elnevezés és pontatlan adatsorok ellenére mégiscsak sokszáz ezer ember adatbázisáról van szó, ez azonban kevés lenne a sikerhez, embereket (ráadásul híres embereket) egybegyűjtött lexikonokból az ennél jóval nagyobb műgonddal szerkesztettek sem értek el soha ekkora sikert. Ennek az adatbázisnak a legfontosabb eleme nem is az egyes személyeket bemutató adatsor, hanem az, hogy két személy között van-e ismeretség, kapcsolat, vagy nincs. Ez egy közösség-szervező oldal, amely segít összeszedni az ismerőseinket, megtalálni az elveszettnek hitteket, s egyúttal alkalmat teremt arra, hogy megkeressük azokat az utakat, amelyek eddig nem ismert, ám számunkra fontos emberekhez vezetnek.

Azt mondják, akár a pápához, vagy az Egyesült Államok elnökéhez is el lehet jutni öt-hat ismeretségen, „kézfogáson” keresztül. Ehhez Magyarországon többnyire elég három-négy is, igaz a túloldalon nem feltétlenül Bush, hanem a gazdasági vagy az informatikai miniszter, esetleg Budapest főpolgármestere, netán valamelyik sokmilliárdos multinacionális vállalat vezérigazgatója áll. Látszólag ők adják az ilyen típusú rendszerek vonzerejét, valójában azonban nem bennük, hanem a hozzájuk vezető útban (és ezen utak sokféleségében) rejlik a titok. (Hogy is mondta Don Quijote: „az út az élet, s nem a fogadók”!)

Bár az iwiw tagok többségének fogalma sincs a gráfelméletről, mégis mindenki kedvtelven rajzoltatja meg azt a gráfot, amely tőle a kapcsolataihoz, majd azok kapcsolataihoz vezet...

Mindegy, hogy az iwiw gyakorlatilag nulla tartalmat kínál, a világot, s azon belül az internetet is modellezi számunkra: amiképp az utóbbinak a szerverek közti kapcsolatrendszer, az iwiwnak pontosan ugyanúgy az emberek közti kapcsolatrendszer az éltető eleme, működtetője. Az internet korai korszakában voltak kísérletek, amelyek nagy gráftérképen ábrázolták az információ internetes áramlásának az útját, és ezek a gráftérképek kísértetiesen hasonlítottak arra, mintha valaki kiindulva saját nevéből hozzáadná a térképhez a saját kapcsolatait, majd ismerősei kapcsolatait, folyamatosan, amíg csak bírja, amíg csak el nem jutunk a sokszáz ezredik emberhez és a sokmilliomodik kapcsolati vonalig.

Ha valaki belemerül ebbe a játékba, annak már nem az a célja, hogy kezét fogjon egy híres emberrel, sőt egy idő után már az se, hogy megtalálja a rég nem látott osztálytársakat, vagy első szerelmét. Ez a lehetőség eltöpreng mellett a napkirályi attitűd mellett, hogy – elnézegetve a belőlünk kiinduló, és mindenfelé elvezető vonalakat – az ember így sóhajthat fel:

„Az internet én vagyok”!

2006. 3. szám

14.



A 2006-os hannoveri CeBIT kiállítás lapzártánk idején még tart, így pontos adatot csak a kiállítók tekintetében tudunk közölni: 6200 vállalat vesz részt. Tavaly 480 ezer látogató kereste fel a kiállítást, így a rendezőknek idén ezt az impozáns számot illene felülmúlniuk.

A Business Online

3. számának tartalma

aktuális ⇄

Az internet én vagyok...

3.

Hírek

6.

A fejlett, de lassuló piac már nem kihívás a mobilcégeknek

12.

Szorongó, neurotikus középállalatok

13.

Vége a hét szűk esztendőnek?

Bizakodó előrejelzések, színpompás termékkavalkád a CeBIT-en

14.

Hatékony versenyt az infokompiacón

A stratégia timpanonja

21.

üzlet ⇄

Startpisztoly hangjára várva

28.

Újkori verbunkos

32.

Toborzás-kiválasztás szoftveres támogatással

NFT: kételyek, remények, anomáliák

34.

kapcsolatok ⇄

In memoriam Hutter Ottó

40.

tanácsadó ⇄

Mennybemenetel vagy túlélés? (II.)

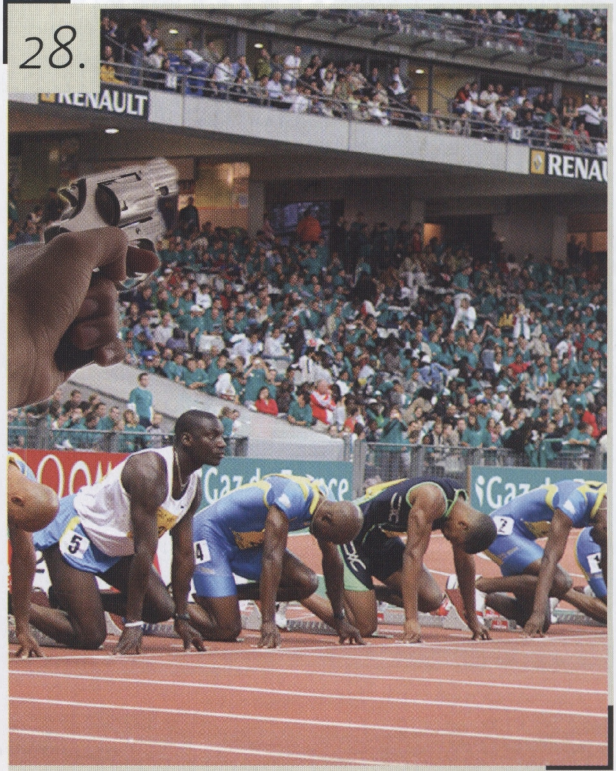
44.

21.



Az elektronikus hírközlési piac szabályozására stratégiát dolgoz ki a Nemzeti Hírközlési Hatóság (NHH). Ennek koncepcióját február közepén hozták nyilvánosságra, és a hatóság honlapján (www.nhh.hu) elérhető anyaggal kapcsolatban március végéig várják a véleményeket. Ám ahhoz, hogy véleményt alkothassunk, meg kell ismernünk a jelenlegi környezetet, a piac mozgatórugóit és trendjeit, a lehetséges forgatókönyveket. Ebben Bánhidi Ferenc közgazdász, az NHH Tanácsának tagja lesz segítségünkre.

28.



Felröppent a hír, miszerint a cégek informatikai felkészültsége miatt „megbukhat” az e-adózás. Ez ugyan – a legilletékesebb helyről, az APEH-től érkező cáfolattal is alátámasztva – igaztalanul bizonyult, a hivatkozott felmérések adatai, bár nem először látnak hasonlókat napvilágot, elgondolkodtatók. A kkv-k üzleti megoldások iránti vonzalma vagy ellenszenva, a felmérés eredménye és a közigazgatási és állami intézmények némelyikének az e-közigazgatás irányába, „EU kényszertől” hajtva tett, a végrehajtás feltételeit tekintve kissé megalapozatlan lépései, az idei Szoftverbörzén látottak, hallottak összegzésére készítettek minket.

Kézen fogva vagy fejfel a falnak

44.

A Kapsch-olás technikája
Gondolatok az IP-misszióról

48.

Új generációk szériája

54.

információvédelem ⇄

A nemzetközi helyzet fokozódik...

A Symantec internetes biztonságról szóló jelentése komoly növekedést jelez a számítógépes bűnözés terén

56.

Új kihívások a vírusvédelemben

Interjú Miroslav Trnkával, az ESET technológiai igazgatójával

60.

A Novell személyazonosság alapú

biztonságfilozófiája
Novell Identity Manager 3

62.

Levélözön – kéretlenül

64.

partneroldal ⇄

Banki IT-megoldások és -alkalmazások

66.

15 MILLIÁRD DOLLÁRT KÖLTÖTTEK MOBILSZOLGÁLTATÁSOKRA

Az IDC piackutató most közzétett adatai szerint a kelet-közép-európai régió általuk vizsgált 11 államában tavaly 15,12 milliárd dollárt, vagyis az egy évvel korábbinál 13,5%-kal többet költött a lakosság mobiltelefonos szolgáltatásokra. Az előfizetések száma a pénzügyi adatoknál még látványosabban, 15,7%-kal emelkedett a térségben, az átlagos lefedettség pedig elérte a 78%-ot.

<http://hirek.prim.hu/cikk/51677/>

AKCIÓTERV SZÜLETETT AZ ITU-N

Olyan akcióterv elfogadásával ért véget március 15-én a Nemzetközi Távközlési Egyesület (ITU) Dohában (Katar) rendezett World Telecommunications Development Conference (WTDC-06) elnevezésű konferenciája, amely megadja a fejlesztések ütemének gyorsítására vonatkozó programot a világ 2015-ig megvalósítandó telekommunikációs összekötésére. Az akcióterv a globális, regionális és nemzeti szintű távközlési közös fejlesztések erősítésének stratégiáján alapul, ugyanakkor hat átfogó programot, két új aktivitást és egy regionális akciós megközelítést tartalmaz, illetve vázol fel.

<http://hirek.prim.hu/cikk/51673/>

SYMANTEC PLATINUM PARTNER LETT A MINOR

A Minor Rendszerház Rt. március 1-jével elnyerte a Symantec európai szintű

egyik legmagasabb elismerését, a Symantec Platinum partneri minősítést. A Minor 2004-ben 80 millió forintot, 2005-ben pedig már 100 millió forintot meghaladó forgalmat realizált a Symantec biztonsági megoldásaiból.

<http://hirek.prim.hu/cikk/51668/>

SAP SZAKEMBEREKET KÉPEZNEK A MŰEGYETEMEN

A SAP Hungary Kft. és a Budapesti Műszaki és Gazdaságtudományi Egyetem együttműködési megállapodást írt alá. A megállapodás kiterjed az oktatás és a kutatás-fejlesztés területére, az SAP Labs Hungary kutatófejlesztő központ humán erőforrás utánpótlásának biztosítására, közös fejlesztésekre, valamint PhD képzésre és doktori ösztöndíjakra is.

<http://hirek.prim.hu/cikk/51562/>

MEGÚJULÓ VEZETÉS A SYNERGON ÉLÉN

A Synergon Informatika Rt. igazgatósága a 2006. március 2-án tartott ülésén arról határozott, hogy az eddig egy személy által ellátott vezérigazgatói és csoportszintű vezérigazgatói feladatok a korábbi terveknek megfelelően, ezentúl személyi szinten is kettéválnak. A Synergon Informatika Rt. vezérigazgatói pozíciója mellett önállóan betöltésre kerül a Synergon csoport vezérigazgatói tisztsége. Az igazgatóság a Synergon csoport vezérigazgatójának Radnóty Zoltánt, a Synergon Informatika Rt. vezérigazgatójának dr. Tóth Zsoltot egyhangú döntéssel nevezte ki. Ezzel

párhuzamosan Száray Loránt vezérigazgatói kinevezése 2006. április 18-i hatállyal közös megegyezés alapján megszűnik.

<http://hirek.prim.hu/cikk/51424/>

D-LINK KOMPETENCIA- KÖZPONT BUDAPESTEN

A világ egyik legnagyobb hálózati megoldásszállítója, a D-Link új vállalati struktúrájában különleges szerepet kapott Magyarország. Az elmúlt években elért sikereknek és megszerzett tapasztalatoknak köszönhetően, 2006. március 1-jétől a D-Link Magyarország koordinálja a Kelet-európai régió valamennyi telekommunikációs és internetszolgáltatói projektjét.

<http://hirek.prim.hu/cikk/51565/>

300 ÚJ MUNKAHELYET LÉTESÍT A CONVERGYS BUDAPESTEN

Az amerikai Convergys Corporation vállalat – a ki szervezett ügyfélgondozási-, a humán erőforrás- és a számlázási szolgáltatások globális piacvezetője – 300 munkahelyet létesít Magyarországon. A budapesti létesítmény a Convergys első közép-európai szolgáltatási központja, és egyben a vállalat nemzetközi expanziójának fontos állomása.

<http://hirek.prim.hu/cikk/51509/>

100.000 INTERNETEZŐT VERTEK ÁT A BETÁRCSÁZÓ- CSALÓK

Németországban négy férfi ellen indítottak eljárást, akik feltehetően az utóbbi évek legnagyobb betárcsázós csalását követték el. A vád szerint a gyanúsítottak

hozzátétőlegesen 100.000 internetezőt mintegy 12 millió euróval károsítottak meg. Az áldozatok számítógépeire észrevétlenül települtek fel a betárcsázó-programok, miután azok meglátogattak bizonyos ártalmatlannak tűnő weboldalakat. Ezen szoftverek aztán megváltoztatták az illető rendszer biztonsági beállításait, emelt díjas 0190-es hívásokat kezdeményeztek a felhasználók tudta és engedélye nélkül, és végül megsemmisítették önmagukat.

<http://hirek.prim.hu/cikk/51508/>

MAGAS ÁLLAMI KITÜNTETÉS AZ ORACLE HUNGARY ÜGYVEZETŐJÉNEK

Sólyom László köztársasági elnök a Magyar Köztársasági Érdemrend lovagkeresztjét adományozta Füzes Péternek, az Oracle Hungary Kft. ügyvezető igazgatójának a március 15-i ünnep alkalmából. Füzes a kitüntetést Kóka János gazdasági és közlekedési minisztertől vehette át, a korszerű informatikai megoldások hazai bevezetése és elterjesztése területén végzett munkája, és a magyar informatikai ágazat regionális szerepének erősítése érdekében végzett tevékenysége elismeréseként.

<http://hirek.prim.hu/cikk/51639/>

AZ NBC 600 MILLIÓT AD AZ VILLAGE NŐI PORTÁLÉRT

Az amerikai General Electric (GE) leányvállalatának, az NBC Universal média konszernnek a képviselői 600 millió dollárért felvásárolják a női olvasóközönséget megcélzó iVillage.com portált. A felek közlései sze-

rint az akvizíciót még ez év második negyedévében lezárják, mivel az NBC a portál saját digitális szolgáltatásai- ba való integrálása által összesen 200 millió dollár bevétel elérését szeretné megvalósítani 2006-ban ezen a területen.

<http://hirek.prim.hu/cikk/51482/>

ZÖLD ÚT A VIETNAMEI INTEL BERUHÁZÁSNAK

A vietnami kormány megadta az engedélyt az Intelnek ahhoz, hogy 605 millió dolláros beruházással chip- és alkatrészgyártó üzem létesítsen Ho Chi Minh Városban. A minisztériumi illetékesek szerint a vezető processzorgyártó példája jelentős külföldi technológiai befektetéseket vonzhat a jövőben. Ezt alá is támasztja az az értesülés, amely szerint több japán cég is jelezte, hogy telephelyet szándékozik létesíteni a parkban az Intel termelésének kiszolgálására.

<http://hirek.prim.hu/cikk/51292/>

ÚJ ÜGYVEZETŐ AZ LG ELECTRONICS MAGYAR KFT. ÉLÉN

2006. januárjától Alan Song lett az LG Electronics Magyar Kft. új vezetője. Alan Song Youn Hoi Kim-et váltotta a pozícióban, aki 4 évig szolgált az LG magyarországi irodájának ügyvezető igazgatójaként, és a magyar piacon túl 6 export országért is felelős volt. Az előd vezetősége alatt az LG árbevétele 27 milliárd forintra emelkedett, miközben az LG alkalmazottainak száma kétszeresére nőtt.

<http://hirek.prim.hu/cikk/51065/>

EGYMILLIÁRDÉRT ÉPÍTKEZIK A MICROSOFT

A Microsoft szoftveróriás az elkövetkezendő három év során egymilliárd dollárt fordít redmondi központja átépítésére, illetve kibővítésére. A tervek szerint az épületkomplexum használható területe 2009-re egyharmadával lesz nagyobb, és hozzávetőlegesen tizenkétezer alkalmazottnak adnak majd helyet az új irodaházak.

<http://hirek.prim.hu/cikk/51038/>

A FREESOFT MINTEGY 460 MILLIÓ FORINTOS PÁLYÁZATOT NYERT

A FreeSoft Rt. nyerte el a Budapesti Műszaki és Gazdaságtudományi Egyetem Mobil Innovációs Központ mintegy 460 millió forintos közbeszerzési megbízását. A tesztlabor informatikai és telekommunikációs hálózatának kiépítéséhez szükséges eszközök szállítására kötött szerződés nettó értéke 459,25 millió forint.

<http://hirek.prim.hu/cikk/51349/>

KÖZPONTI TECHNOLÓGIAI KUTATÓINTÉZET FELÁLLÍTÁSÁT SZORGALMAZZA AZ EU

Az Európai Bizottság egy kutatásokat összehangoló központi szervezet felállítását szorgalmazza „Európai Technológiai Kutatóintézet” (EIT) néven, amelynek célja az EU gazdasági versenyképességének növelése lenne. Az EB javaslata szerint az EIT egy amolyan „virtuális” intézményként funkcionálna, amely saját kis létszámú központ apparátusával az Európa-szerte szétszórt

egyetemi és egyéb kutatóközpontok és csoportok munkáját hangolná össze, illetve finanszírozná. A Microsoft, a Nokia és a Pirelli már érdeklődését fejezte ki az EIT iránt, amely a tervek szerint 2009-ben kezdené meg működését.

<http://hirek.prim.hu/cikk/51260/>

BETILTJÁK AZ ÖREG ELEKTRONIKAI CIKKEK KERESKEDELMÉT JAPÁNBAN

A japán kormány idén április elsejétől betiltja a 2001-nél régebben gyártott használt műszaki cikkek kereskedelmét. Japánban jelenleg virágzik ezeknek a termékeknek a piaca, mivel egyrészt sokan adnak túl használt készülékeiken akkor, amikor újat vásárolnak, másrészt pedig a többség gondosan vigyáz rájuk, így igen könnyű jó vásárt csinálni egy-egy régebbi darabbal. Áprilistól azonban megszűnik ez a lehetőség, legalábbis legális úton. A döntés nyilvánvalóan az elektronikai gyártók érdekeit szolgálja, habár a kormány az elektromos készülékek biztonsági követelményeivel magyarázza a rendelkezést.

<http://hirek.prim.hu/cikk/51258/>

15 MILLIÁRD DOLLÁROS PC-ELADÁSOK KÍNÁBAN

A CCID Consulting piackutató adatai szerint tavaly 15 milliárd dollár értékben forgalmaztak számítógépeket Kínában, ugyanakkor az egy PC-re eső profit jelentősen csökkenőben van a piacon. A PC-forgalmazó cégek nyeresége folyamatosan csökken: tavaly például az asztali PC-k esetében a profitráta mind-

össze 5% volt. Ezt tükrözik az összesített adatok is: a teljes számítógépes piac átlagosan 14,5%-kal bővül majd 2010-ig, ami 27 milliárd eladott PC-t jelent az elkövetkező négy évben, a bevételek azonban csak 11%-kal fognak gyarapodni.

<http://hirek.prim.hu/cikk/51214/>

KÖZEL 170 MILLIÓ FORINTOS GVH-BÍRSÁG

A Gazdasági Versenyhivatal (GVH) Versenytanácsa 2006. február 16-án tartott tárgyalásán megállapította, hogy a Elektro Computer, a Budapest Bank, a Credigen Bank és a Magyar Cetelem Bank az „Elektro Pont” műszaki áruházláncban igénybe vehető, „ingyen hitel”-ként hirdetett hitelkonstrukciókra vonatkozó tájékoztatói gyakorlatlalt a fogyasztók megtevesztésére alkalmas magatartást tanúsítottak. A vállalkozásokra jogsértő magatartásukért a GVH Versenytanácsa a következő versenyfelügyeleti bírságokat szabta ki: Elektro Computer (105 millió Ft), Budapest Bank (36 millió Ft), Credigen Bank (2 millió Ft), Magyar Cetelem Bank (25 millió Ft). A bírság kiszabásánál az Elektro Computer, a Budapest Bank és a Magyar Cetelem Bank esetében súlyosbító körülményként merült fel, hogy korábban már követtek el versenyjogi jogsértést.

<http://hirek.prim.hu/cikk/51197/>

TELEFÓNICA O2 CR

Telefónica O2 Czech Republic néven közös cégben egyesül a Cesky Telekom cseh távközlési vállalat, valamint az Eurotel cseh mobil-

telefon-szolgáltató társaság. A spanyol Telefónica távközlési cég tavaly összesen 69,4 százalékos többségi tulajdonos lett a Cesky Telecomban.
<http://hirek.prim.hu/cikk/51396/>

**BÖRTÖNBÜNTETÉS
A MEMÓRIAÁRAK
MANIPULÁLÁSÁÉRT**

A dél-koreai Hynix chipgyártó négy magas rangú vezetőjét fejenként negyedmillió dollár megfizetésére és letöltendő börtönbüntetésre ítélték. A még 2004-ben kirobbant ügyben azzal vádolták meg a legjelentősebb memóriagyártókat, hogy kartelt alkotva szorították ki a riválisokat, majd mesterségesen magasan tartották az árakat. Az ügyben érintett még a Samsung és az Elpida Memory, valamint az Infineon, melynek szintén négy vezetőjét küldték 4-6 hónapra a börtönbe, a vállalatnak pedig 160 millió dolláros kártérítést kellett fizetnie.
<http://hirek.prim.hu/cikk/51436/>

**NAGYVÁLLALATI
ÜZENETBIZTONSÁGI
HARDVERMEGOLDÁS**

Az F-Secure az iparág egyik leghatékonyabb üzenetbiztonsági megoldásával jelentkezett, melynek neve: F-Secure Messaging Security Gateway P-Seriest. A nagyvállalatok és a szolgáltató partnerek számára kifejlesztett hardvereszköz védelmet nyújt a levélszemét, a vírusok, az adathalászat, a túlterhelés és címtár-feltérképezési támadások ellen. A termék segítséget nyújt a vállalatoknak a kimenő levelekre vonatkozó házirendek érvé-

nyesítésében, a bizalmas információk kiszivárgása elleni védekezésben, és az elektronikus levelezésre vonatkozó szabályok betartásában.
<http://hirek.prim.hu/cikk/51561/>

**ÚJ SZEMÉLYAZONOSÁG-
KEZELÉSI MEGOLDÁS A CA-TÓL**

A CA SiteMinder és a CA Single Sign-On termékek integrált megoldásával problémamentesen megvalósítható az egyszeri bejelentkezés (SSO) a webes, a kliens-szerver, a mainframe és a föderatív környezeteket is magában foglaló, tágabb értelemben vett vállalati szervezetben. Segítségével a cégek csökkenthetik költségeiket, fokozhatják biztonságukat, és pontosabban követhetik a hatósági előírásokat.
<http://hirek.prim.hu/cikk/51506/>

**MICROSOFT CRM 3.0:
ÜGYFÉLKAPCSOLAT-KEZELÉS
MAGYARUL**

A Microsoft CRM 3.0 a marketing, értékesítési és szolgáltatási lehetőségek teljes tárházát biztosítja, amelyhez a Microsoft Office és Microsoft Outlook programoknál már megszokott felhasználói élmény kapcsolódik. Segítségével a felhasználó világos képet alkothat ügyfeleiről a legelső kapcsolatfelvételtől egészen az értékesítést követő támogatásig. A kibővített beállítási, testre szabási és integrációs lehetőségek megkönnyítik az ügyfelek és partnerek számára az egyénre szabott megoldások bevezetését.

A Microsoft CRM márciustól magyar nyelven is vásárolható.
<http://hirek.prim.hu/cikk/51498/>

**MÁSODIK GENERÁCIÓS IP
KOMMUNIKÁCIÓS RENDSZER
A CISCÓTÓL**

A Cisco bemutatta a Cisco Unified Communications elnevezésű egységes kommunikációs rendszerét, amely lehetővé teszi a hang-, adat- és videoátvitel, valamint a kapcsolódó alkalmazások integrálását az IT infrastruktúrán, és ezzel elősegíti a vállalatok és intézmények hatékonyabb kommunikációját.
<http://hirek.prim.hu/cikk/51493/>

**SUNBELT TERMÉKEK
HAZÁNKBAN**

A Sunbelt az egyik legszelebb körben használt személyi tűzfal, a Kerio Personal Firewall felvásárlásával hívta fel magára a figyelmet: a Kerio Technologies-tól 2005. végén vásárolt szoftver megújlva érhető el a Sunbelt színeiben, és fejlesztése is tovább folytatódik. A termékek között megtaláljuk a megújult Kerio Personal Firewall-t, a CounterSpy kémprogram-eltávolítót, az iHateSpam kéretlen levél szűrőt és több, otthoni és vállalati környezetbe szánt hálózatbiztonsági alkalmazást. A Sunbelt termékek már hivatalosan is elérhetők a Sunbelt Software frissen nyílt magyarországi képviselőjénél.
<http://hirek.prim.hu/cikk/51240/>

PPP-TANÁCSADÓ WINDDOM

A budapesti Winsdom Kutató és Tanácsadó Zrt. ismertette módszertanát és hozzákapcsolódó megoldását, amely alkalmas arra, hogy többek között a Public

Private Partnership (PPP) keretében megvalósuló beruházások kockázatait kiküszöbölje. A PPP azért is kiemelten fontos terület, mert az utóbbi hónapokban Európa PPP beruházásainak több mint 50%-a Magyarországon indult el. A Winsdom által előállított szoftverek segítségével hatékonyan és megalapozottan választható ki a jelentkezők közül a legmegfelelőbb, és a szolgáltatási szerződés is jó eséllyel alakítható mindkét fél számára előnyössé. Erre, illetve a PPP előírászerű alkalmazásának egyes pontjaira a cég ma hazánkban egyedülként kínál céleszköz megoldásokat (Tender-Expert csoportos döntéstámogató szoftver; Control-Expert szolgáltatás-minőség ellenőrző, nyomon követő programcsomag), amelyek használatával akár 30-40%-os megtakarás is elérhető.
<http://hirek.prim.hu/cikk/51283/>

**TÍZSZER GYORSABB
ADATLEKÉRDEZÉS**

Az Oracle alkalmazásfejlesztő eszközkészletének részeként elérhető Toplink az objektumorientált rendszerek és a relációs adatbázisok közti szűk keresztmetszetet szünteti meg, így az adatlekérdezések sebessége a legtöbb esetben 5-10-szeres, sokszor pedig még ennél is nagyobb teljesítménynövekedést eredményez. A Toplink adatbázistól, az adatbázis relációs modelljétől és a java-technológiától független eszköz. Képes bármilyen modellezési megközelítés és az ezt támogató eszköz kezelésére, illetve bármilyen architektúrális meg-

közéltetés (Java Objects, Entity Beans, JSP, Servlet, SessionBean, Message Driven Beans, 2-Tier, 3-Tier, Peer-to-peer, vastag kliens, vékony kliens) esetén alkalmazható. A platform-független felépítésnek köszönhetően olyan rendszerekben is alkalmazható, amely nem tartalmaz más Oracle technológiát.

<http://hirek.prim.hu/cikk/51056/>

SMS-T ÉS E-MAILT FELOLVASÓ MOBIL-SZOFTVER

A német TMND cég bemutatott egy olyan szoftvert, amely képes az e-mail-, SMS-, és MMS-üzenetek felolvasására. A TMSpeak nevet viselő program fut bármely Windows-alapú okos telefonon illetve kézi számítógépen, és a gyártó leginkább a sokat utazó felhasználókat kívánja megcélolni termékével. A gépkocsi vezetője útközben gondtalanul meghallgathatja beérkező üzeneteit, és eközben nem kell levennie a kormányról. A Microsoft Exchange, POP3, IMAP4 illetve az összes PUSH-szolgáltatást támogató szoftver folyamatosan figyeli postafiókunkat, és amint új e-mailt vagy sms-t fedez fel, automatikusan felolvassa azt.

<http://hirek.prim.hu/cikk/51254/>

CHIPET ÜLTETTEK KÉT ALKALMAZOTTBA

Egy megfigyelési szolgáltatásokkal foglalkozó vállalat két alkalmazottja vállalta, hogy bőrük alá apró szilíciumchipet ültessenek, melyek révén nyomon követhető mozgásuk. A chipék fizikai mérete nagyjából egy

hosszabb szem rizsével egyezik meg, és használata igen sokoldalú lehet. A kis chip használható elektromos kolompként, egyesek szerint dőgcédulaként az alkalmazottak nyakában hordott belépőkártyák helyett. Elég, ha az alkalmazott az érzékelőhöz tartja a karját és máris nyílik az ajtó, a belépést pedig regisztrálták.

<http://hirek.prim.hu/cikk/51078/>

ITT A FLOPPY UTÓDJA?

Az M-Systems egy olyan újfajta megjelenésű USB flashmemória eszközt mutatott be, amely praktikus kezek formájával mindenhol könnyedén elfér, emellett pedig olcsó is, így a gyártó szerint könnyen a floppy lemezek utódja lehet. A FlashDisc kifejlesztésekor az ultra-hordozhatóság, illetve a minél alacsonyabb ár volt a két fő szempont. Így aztán a flash „lemezek” USB 1.1 interfésszel rendelkeznek, kapacitásuk pedig 16 vagy 32 MB.

<http://hirek.prim.hu/cikk/51671/>

HIGH-TECH BOROSPOHARAK SZERELMESPÁROKNAK

Az egymástól távol lévő szerelmeseknek vagy házaspároknak a jövőben nem kell lemondaniuk a közös esti borozgatóról, ugyanis a Massachusetts Institute of Technology (MIT) kutatói olyan szenzorokkal ellátott borospoharakat fejlesztettek ki, amelyek kábel nélküli GPRS-kapcsolatban állnak egymással. A technika lényege, hogy legyen bármilyen messze is egyik pohár a másiktól, amint az egyik tulajdonos iszik a sajátjából, a

másik pohár rögvést piros fényt bocsát ki, jelezvén, hogy az előbbi szájához emelte a távolban lévő szeretett személy. Ezáltal azonban a szigorú feleségek azt is ellenőrizhetik majd, hogy milyen gyakran engednek meg maguknak férjeik egy-egy italt.

<http://hirek.prim.hu/cikk/51533/>

16 GB-OS HORDOZHATÓ USB FLASH ADATTÁROLÓ ESZKÖZ

A dél-koreai locell bemutatta 16 GB-os kapacitású USB flash hordozható adattároló eszközét, amely a sajtó szerint az eddigi legnagyobb kapacitással rendelkező ilyen készülék. Ez annyit jelent, hogy az ember akár kettő darab kétrétegű DVD lemez tartalmát is magával viheti rajta, ami már igen tekintélyes mennyiségnek minősül.

<http://hirek.prim.hu/cikk/51593/>

CODE M, AVAGY ITT A ZENÉLŐ SPORTCIPŐ

Napjaink egyik legnépszerűbb elektronikai cikke, az MP3-Player újabban a legkülönlegesebb formákban ölt testet. Az Oakley zenelejátszásra alkalmas napszemüvege, és a nemrég bemutatott High-tech Burton téli kabát után most az amerikai Dada lábbeligyártó is előrukkolt legújabb termékével, az MP3-lejátszóval felszerelt Code M névre keresztelt sportcipővel. Az elektronika a lábbeli talpában illetve nyelvében kapott helyet, az oldalsó részbe pedig egy mini hangszórót is beépítettek. A készülék akkumulátora egyetlen feltöltéssel hat órai működést tesz lehetővé, szá-

mitógéppel pedig USB-interfészen keresztül kommunikál a modern cipő.

<http://hirek.prim.hu/cikk/51590/>

VOIP-BESZÉLGETÉSEKRE ALKALMAS SONY EGÉR

A Sony bemutatta legújabb fejlesztésű egerét, amely eredeti funkciója mellett alkalmas a VoIP-beszélgetések lebonyolítására is. A Vaio VN-CX1 névre keresztelt, első látásra hagyományos számítógépes tartozéknak tűnő mouse-t azonban szét lehet nyitni – akárcsak egy mobil- és a beépített mikrofon illetve mini hangszóró segítségével alkalmassá válik a telefonálásra is.

<http://hirek.prim.hu/cikk/51251/>


HANGULATHOZ IGAZÍTHATÓ E-PAPÍR TÁSKA

A Duck Image az e-papír egy érdekes, és gyorsan kamatoztatható felhasználására mutat példát, létrehozta a Chameleon táskát, melynek külleme szabadon változtatható, ha meguntuk a régi mintát. A megfelelő hangulathoz megfelelő mintát alkalmazhatunk, de a minták akár folyamatosan válthatják egymást, diavetítés-szerűen, megszabható egymásutáni-ságuk, sőt, a képváltás sebessége is. Akinek még ez sem lenne elég, azok számára beépítettek egy háttérvilágítást, mely a foszforeszkáló óraszámplapokhoz hasonlóan halványan derengő fényt bocsát ki. Az árról ugyan még nem döntöttek, de végre nem egy tesztmodellről, vagy tervről van szó, a táskát rövid időn belül sorozatgyártásba kerül, és megjelenik a boltok polcain.

<http://hirek.prim.hu/cikk/51183/>

A fejlett, de lassuló piac már nem kihívás a mobilcégeknek

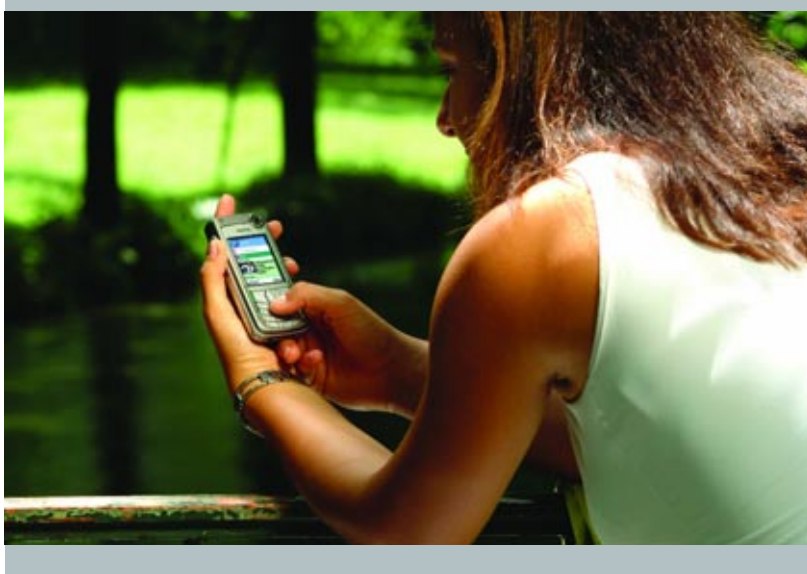
A brit Vodafone Group döntése a japán piac elhagyásáról, és egyben fejlődő piacokon történő beruházásai, annak az egyre erőteljesebb irányzatnak a jelzései, amelyek során a szolgáltatók fejlesztési forrásait kivonják a korlátozott növekedési lehetőségekkel rendelkező területekről.

 Egyes társaságok, mint például a Vodafone és a japán NTT DoCoMo dollár milliárdokat fektettek be külföldi szolgáltatók résztulajdonlásáért, ám miután beruházásaik nem hozták a várt eredményt, megkezdték stratégiáik átértékelését. A Vodafone a napokban jelentette be, hogy japán egységét – négyévi erőlködés után – eladja a Softbank internet kommunikációs konglomerátumnak. Az egyes források szerint akár 17 milliárd dollárt is elérő üzlet azt is jelenti, hogy immár az utolsó külföldi társaság is elhagyta a japán mobilhálózatok piacát.

Amikor a Vodafone 2001 októberében felvásárolta a Japan Telecomot, a szolgáltatók világszerte úgy tartották, a terjeszkedésnek a mobilszolgáltatások is eszközei lehetnek – különösen, mert a mobil-ellátottság még sok nagy piacon is alacsony volt. Az akkoriban megkötött nagy üzletek közül is kiemelkedett, hogy a Deutsche Telekom megvette az amerikai Voicestream Wirelesst, a DoCoMo 16 százalékos részesedést szerzett az AT&T Wirelesben, a France Telecom pedig a brit Orange tulajdonosa lett. Ám miután egyre többeknek lett mobiltelefonjuk, a növekedés lelassult, a verseny nőtt, a fontos mutatók – mint például az egy felhasználóra jutó átlagos bevétel – romlani kezdtek. A figyelem egyre inkább a fejlődő piacok – India, Indonézia és Kína – felé fordult, ahol a mobilhasználók számának növekedési üteme még akár kétszámjegyű is lehet.

A Vodafone például 10 százalékos rész vásárolt Bharti TeleVentures Ltd.-ben, India vezető mobilszolgáltatójában – még tavaly októberben, az Orange a Tunisie Telecomot említette lehetséges felvásárlási célpontként. A DoCoMo már eladta kisebb részesedéseit Nagy-Britanniában, Hollandiában és az Egyesült Államokban; ehelyett olyan ázsiai szolgáltatókba fektetett be, mint a Philippine Long Distance Telephone, a Fülöp-szigetek legnagyobb telekommunikációs cége.

Elemzők szerint a Vodafone japán problémái azzal is összefüggésben lehetnek, hogy a telekommunikáció végső soron helyi, hazai üzlet, kicsit az ingatlanhoz hasonlítható, ahol a helyi piac legerősebb szereplője sem feltétlenül képes sikert elérni más piacokon. Az amerikai szolgáltatók eleve a ha-




zai megerősödés mellett voksoltak a külföldi terjeszkedés erőltetése helyett. E törekvés eddigi utolsó eleme az volt, amikor a AT&T Inc. bejelentette a BellSouth Corp. megvételét: a 67 milliárd dolláros ügylettel megszerezte a Cingular Wireless eddig még meg nem szerzett maradványát is – kiterjesztve érdekeltségét az ország délkeleti részére is. A DoCoMo hazai érdekeltségeit hitelkártya együttműködéssel és egy távközlési cég megszerzésével erősítette, miközben egyre-másra részesedéseket szerez fejlődő piaci szolgáltatókban.

A hálózatok külföldi működtetésének nehézségeit egyre többen ismerik fel. A DoCoMo stratégiája egy globális irányzat része lehet – állítja a japán kommunikációs miniszterium egyik magas rangú tisztviselője.

Szorongó, neurotikus közép vállalatok

Az Economist Intelligence Unit (EIU) kutatásai több mint 3700 C-szintű közép vállalati vezető és felső vezető reményeit, félelmeit és kihívásait ismerteti a jövőre nézve.

 A közepes méretű vállalatok a világon sok esetben a nemzeti gazdaságok hajtóerejét képezik, de a nagy játékosok megjelenésükkel kiszoríthatják őket a színtérről. Erre a következtetésre jutottak a SAP által támogatott kutatást végző elemzők az EIU átfogó kutatási programja során, amely több mint 3700, az állami szektorban és a versenyszférában tevékenykedő, közép vállalkozásokat irányító (éves forgalom: 20-50 millió dollár) európai, ázsiai (APAC) és észak- és dél-amerikai vezetővel készített, részletes interjú alapján készült. A közép vállalkozások ügyvezetőinek közel kétharmada (63 %) jelezte, hogy a nagyobb riválisok növekvő ereje jelenti majd az elkövetkezendő három évben a legnagyobb veszélyt számukra. Egyetértés mutatkozott a válaszadók között arra vonatkozólag, hogy a piac telítettsége, az árak csökkentésére irányuló nyomás, valamint a megfelelő képességekkel rendelkező munkaerő hiánya jelenti a legnagyobb kihívást a közép vállalatoknak a jövőben, ha hatékonyan akarnak tevékenykedni.

A közép vállalatok felismerték, hogy a nagyobb riválisokkal szemben kifejezett előnnyel rendelkeznek, mégpedig - állításuk szerint - az alkalmazkodó képességgel (47 %), a rugalmasabb ár kialakítással (42 %) és az ügyfelekkel való szorosabb kapcsolattartással (41 %), amelyek a piaci részesedésért folytatott harc fontos fegyverei. Azonban a vezetők attól tartanak, hogy pontosan ezek a jellemzők lesznek azok, amelyek a cég növekedésével valószínűleg elvesznek majd.

A stratégiákban történő változásokra való gyors reagálás képességét a válaszadók 44 százaléka említette meg, mint olyan jellemzőt, amely leginkább elveszhet a cég növekedése során; 36 százalékuk pedig azt is elmondta, hogy az ügyfelekkel való szoros kapcsolattartás előnye is kevésbé lenne jellemző a cég terjeszkedése esetén. Egy olyan környezetben, ahol az ügyfelek minden iparágban egyre nagyobb igényeket támasztanak, az ázsiai (APAC) válaszadók leginkább attól tartanak, hogy kevésbé tudnak rugalmasan reagálni az árakat illetően, és közel egyharmaduk ezt emelte ki legkönnyebben aláásható jellemzőként, szemben az Egyesült Államok válaszadóival, akiknél csak egynegyed volt ez az arány.

A cég növekedésével párhuzamosan felmerülő aggodalmak ellensúlyozására a közép vállalatok határozott, kezelhető megközelítési módszert választanak. A felmérésben résztvevő cégek nagy részénél az igazgatóság és a menedzsment megha-

tározott egy bizonyos optimális növekedési ütemet. Ez különösen igaz az ázsiai (APAC) cégekre, amelyek az európai társaiknál sokkal határozottabban vázolták fel az optimális növekedés és méret arányait - 73 %-uk tette ezt meg, szemben az európai 53 %-kal. Minden régióban jellemző, hogy a legtöbb közép vállalat hajlamos „egyedül belevágni az üzletbe”, és 68 %-uk célul tűzi ki a szerves növekedést. Ez szöges ellentétben áll a szélesebb piaccal, ahol 2004 és 2005 között 38 %-os cég egyesülési és vállalatfelvásárlási tevékenység volt tapasztalható. Ez a trend várhatólag 2006-ban is folytatódni fog, mivel a nagyobb vállalatok is folyamatosan keresik a terjeszkedés útját.

A korlátozottabb üzleti lehetőségek, és a fokozottabb piaci verseny arra készíti a közép vállalkozások vezetőit, hogy újraértékeljék a terjeszkedési stratégiákat. A felmérés jelentős különbségeket mutat arra vonatkozólag, hogy ezt hogyan lehet elérni. Az Amerikai Egyesült Államokban a válaszadók több mint 60 %-a azt a célt tűzte ki, hogy szélesítse a már létező ügyfélkörét, szemben az ázsiai (APAC) és európai társaikkal (a felsorolás sorrendjében: 50% és 46 %), ahol ez az arány kevesebb, mint a megkérdezettek felét jelentette. A válaszadók Ázsiában és Európában is nagyobb hangsúlyt fektettek a munkafolyamatok fejlesztése által elérhető költségcsökkentésre (a felsorolás sorrendjében 61 % és 51 %) szemben az Amerikai Egyesült Államokkal, ahol ez az arány 36 %. Abban azonban mindannyian egyetértettek, hogy céljuk a globális piacon való szereplés. A vezetőknek több mint egyharmada földrajzi értelemben vett új piacokat keres a terjeszkedéshez. Különösképpen a BRIC (Brazília, Oroszország, India és Kína) piacainak megnyitása jelent újabb üzleti lehetőségeket, ahol a közép vállalatoknak jó esélye van az érvényesülésre.

A felmérés eredményéből Léo Apotheker, a SAP igazgatótanácsának tagja azt a következtetést vonta le, hogy a közép vállalatok ugyan terjeszkedni szeretnének, de félnek attól, hogy elvesztik azokat a jellemzőket, amelyek a kezdet kezdetén sikeressé tették a céget. A mai közép vállalatoknak a versenyben maradás és a világgpiaci változások felgyorsult ütemével való együtt haladás érdekében egy olyan optimális terjeszkedési stratégiát kell követniük, amely nem terheli meg túlságosan a szervezési struktúrát, lehetővé teszi a rugalmas fejlesztést, gyorsan reagál a változásokra, továbbá elősegíti a folyamatos jelenlétet és az ügyfelek, valamint az általuk támasztott igények iránti elkötelezettséget.

VÉGE A HÉT SZŰK ESZTENDŐNEK?

Bizakodó előrejelzések, színpompás termékkavalkád a CeBIT-en

A 2006-os hannoveri CeBIT kiállítás lapzártánk idején még tart, így pontos adatot csak a kiállítók tekintetében tudunk közölni: 6200 vállalat vesz részt. Tavaly 480 ezer látogató kereste fel a kiállítást, így a rendezőknek idén ezt az impozáns számot illene felülmúlniuk. A megnyitó ünnepségen elhangzottak szerint a korszerű információs technológia piaca a nehéz évek után ismét erőre kapott az Európai Unióban, 2006-ban 3,2 százalékkal növekedhet, és 643 milliárd euróra bővíthetnek az eladások. 2007-ben 2,9 százalékos növekedést vár az EITO európai szakintézmény. A Gartner szerint idén a világ vállalatai együttesen két és fél százalékkal növelik majd információtechnológiai (IT) beruházásaikat. A nemzetközi piackutató intézet illetékese ezzel lényegében megerősítette az EITO prognózisát.

A CeBIT ismét csak CeSBIT

Helyszíni tudósítónk összefoglalója alapján az idei év CES jellegű slágerei a HDTV és a plazma/LCD tévék, valamint a hozzájuk illeszkedő új generációs DVD (HD-DVD/Blue-Ray) technológiák. A szórakoztatóelektronikával foglalkozó pavilonokban mindenhol az inchek és a centiméterek vetélkednek egymással: a képátló növelésével párhuzamosan fontos szempont az asztalon/falon elfoglalt néhány centiméteres mélység is.

A futball-világbajnokságok már korábban is segítették az új tévésabványok elterjedését Németországban. Az 1970-es

mexikói bajnokság a színestévszabvány premierjéhez kapcsolható, s négy évvel később már több millió német néző követte színesben a Hollandia elleni döntő mérkőzést. Az idei vb hatására a Solon (München) cég felmérései alapján 2010-re már minden harmadik német háztartás várhatóan rendelkezik fog HDTV-készülékkel.

A színpompás mögött javában zajlik a műszaki küzdelem a DVD-lemezeket felváltó új képhordozó elterjesztéséért. Aki ugyanis a jövőben nagy feloldású (HDTV) formátumban akar filmeket égetni vagy kölcsönözni, az kénytelen lesz a DVD helyett más hordozót választani, mert ennek a tárolókapacitása túl kicsi egy high definition (HD) technológiát megtestesítő film rögzítéséhez. Az utódlási harc két tábor között dúl. Hannoverben megtekinthető volt mind a Blu-ray, mind a HD-DVD

Csuklóra csatolva

A legkülönbébb adathordozókat kínáló amerikai Imation Corporation a hannoveri CeBIT szakkiállításon bemutatott egy formatervezett, akár karkötőként is használható USB-tárolót. A Flash Wristband névre keresztelt eszköz USB 2.0-s

interfészen keresztül kommunikál a számítógéppel. A szokatlan formát öltött memóriaeszközt hajlítható, puha gumiba ágyazták, hogy a mindenkori felhasználónak kényelmes legyen annak viselése. Az akár utazótáska szíjára is csatolható hordozható USB-meghajtót kék, illetve fekete színben dobja piacra a gyártó. A 256 MB tárolókapacitású Flash Wristbandet már ebben a hónapban megvásárolhatják az érdeklődők, ajánlott végfelhasználói ára 36 euró.

Kék fény

A Toshiba hannoveri szenzációja az első kék lézeres HD DVD optikai meghajtóval ellátott laptop, a Qosmio G30. A nagy felbontású mozgóképes tartalmak a noteszgép képernyőjén kívül másolásvédelmet is támogató, DVI-interfészsel csatlakoztatott külső HD-képernyőn, illetve HDMI-interfészen keresztül HDTV-tévékészülék képernyőjén is nézhetők. A Qosmio Q30 elődjéhez, a Q20-hoz hasonlóan tv-tunerrel, külön távvezérlővel és Dolby házimozzi-alkalmazással is fel van szerelve, ára pedig szintén hasonló, azaz kö-



rülbelül 2500 dollár lesz. A Toshiba illetékese szerint először a cég multimédia-központú Qosmio termékeibe kerül HD DVD optikai meghajtó, a későbbiekben azonban – valószínűleg még idén – elképzelhető, hogy néhány

Satellite modell is ilyenell lesz ellátva. Úgy tűnik, hogy az első kék lézeres DVD-termékek megjelenésének közeledtével egyre több gyártó mutatja be különféle, rivális formátumú készülékét. A legtöbb szakértő szerint jelenleg a Sony által vezetett Bluray-tábor áll nyerésre, ám a versengés még korántsem lefutott.

verzió. Előbbi mögött sorakozott fel az Apple, a Dell és a Sony, míg a vetélytárs elterjesztése mellett a Microsoft, a Toshiba és az Intel kardoskodik. A két tábor kibékíthetetlenül áll szemben egymással, az első készülékek a Der Spiegel szerint még ebben a hónapban piacra kerülnek.

A Blu-rayt favorizálók közé tartozik a Samsung és a Sharp: e két ázsiai cég várhatóan szintén még márciusban piacra dobja a Blu-ray technológiát megtestesítő lemezégető, illetve -olvasó készülékét. A Toshiba is erre készül: a CeBIT-en már be is mutatta HD-DVD lemezek lejátszására képes készülékét.

A két tábor versengése, gyártmányaik mielőbbi piaci bevezetése azonban a megfigyelők szerint távolról sem az újítási láz

elhatalmasodását, mint inkább a piaci torta minél nagyobb szeletei kihasításának vágyát bizonyítja. Erre utal egy sajnálatos körülmény is: a konstruktőrök szándékosan úgy alakították ki a két rendszert, hogy azok nem kompatibilisek egymással. Vagyis a HD-DVD lemezek nem játszhatók le Blu-ray szabványú készüléken, és megfordítva. Szakértők véleménye szerint a gigászok piaci pókerpartijában mindkét tábor csak veszíthet, mivel a vetélkedés elbizonytalanítja a majdani vásárlókat. A DVD-másolókat gyártó Primera cég illetékese például arra számít, hogy a képlemezégető és -olvasó készülékek piacán a fenti póker hatására csak Európában egymilliárd eurót kitevő forgalomtól eshet el az ágazat. Számos fogyasztó



Megtankolható számítógépek

Ezentúl nemcsak elektromos árammal, hanem folyékony üzemanyaggal is fel lehet tölteni a hordozható számítógépeket egy új akkumulátornak köszönhetően.

Ha lemerült, nem kell a konnektorba dugni, elég, ha egy üzemanyagpatronból újabb metanoladagot töltenek a legújabb akkumulátorba, és a laptop, vagyis a hordozható számítógép zavartalanul üzemel tovább. Az új akkumulátor nem elraktározza az energiát, hanem a metanol elemeire bontásával generál elektromosságot – mondta el *Lin Net-caj*, a szerkezetet kifejlesztő és 2007-től piacra dobó tajvani Antig cég képviselője a CeBIT Nemzetközi Számítástechnikai Vásáron Hannoverben. A készülék, amely egy töltéssel kilenc órán keresztül látja el elektromos energiával a hordozható számítógépet, a laptopok középső részéhez csatlakozik, ott, ahol a CD- és DVD-olvasó található. Az újfajta akkumulátor elterjedését várhatóan jelentősen elősegíti, hogy a Nemzetközi Polgári Repülési Szervezet (International Civil Aviation Organization), amely alapvetően tiltja a gyúlékony anyagok szállítását a repülőgépeken, úgy döntött, hogy az utasok 2007-től magukkal vihetik a repülőre az üzemanyagpatronokat is.



feltehetően inkább kivárja, amíg a két vetélkedő tábor újabb milliárdokat veszít az esztelen versengésen. Addig ugyanis, amíg olyan készülékek is megjelennek a piacon, amelyek problémamentesen képesek mindkét szabványú lemezek olvasására, csakis egyetlen lehetőség marad: a vásárlás későbbre halasztása.

Terjeszkedő VoIP

A kiállításon egyértelműen érezhető a VoIP-megoldások további térnyerése. A CeBIT News 21 oldalon keresztül foglalkozott a vonatkozó újdonságokkal. Az eddig bonyolultsága és ismeretlensége miatt többnyire vállalati megoldásként elköny-

Szól a webrádió

A német TerraTec elektronikai cég a CeBIT-en mutatta be legújabb fejlesztésű webrádióit, a Noxon iRadiót és a Noxon 2 rádiót, amely a több ezer internetes rádióadás vételére alkalmas. Az Ethernet- és WLAN-interfészekkel ellátott Noxon iRadioval azonban csakis a webes állomások fogása lehetséges, illetve az csatlakoztatható az otthoni hálózati rendszerre is. Mindazoknak pedig, akik a hagyományos UKW-állomásokot is szeretnék hallgatni, a Noxon 2 rádiót kell választaniuk, amely mindkét technológiát ötvözi. A szürke, „retrókülsejű” iRadio az egyszerűség látszatát kelti, azonban a legmodernebb technika található a belsejében. A ké-



szülék támogatja az MP3 és WMA audioformátumot, illetve kompatibilis a Microsoft DRM10 technológiájával, aminek köszönhetően lehetőség nyílik a jogvédett tartalmak lejátszására is. Az IEEE 802.11 b/g szabványt támogató, beépített hangszórával felszerelt konyhai rádiót a gyártó ellátta még WEP, il-

letve WPA titkosítási lehetőséggel. A másik bemutatott készülék, a Noxon 2 rádió csak annyiban különbözik testvérétől, hogy rendelkezik USB 2.0-s csatlakozóval, illetve alkalmas a hagyományos FM-állomások vételére is. A Noxon 2 rádió április végétől lesz kapható a kereskedelmi forgalomban, 299 eurós végfelhasználói áron, az iRadio pedig májusban érkezik meg az üzletek polcaira, és ára 179 euró lesz.

velt technológia talán hamarosan utat talál a háztartásokba is: az AVM például egy dobozban kínál DSL-modemet, VoIP-csatolót és drótnélküli (DECT) telefonkészüléket, de a kiállítás rendezői is aktívan támogatják a folyamatot. A

VoIPCentral@Cebit keretében hat napon keresztül több mint 70 tematikus, élő előadást szerveztek angol/német nyelven, ahol az érdeklő felhasználók egyedi kérdéseikre is választ kaphattak a jelen lévő több tucat cégtől, akár a termékek azonnali kipróbálásával egy időben.

Több vállalat standján is találkozhattunk a mobiltelefonok és a VoIP alapú technológia konvergenciájával. A

sítani vásárlóinak. Otthoni/irodai felhasználásra pedig a Netgear Wi-Fi telefonja nyújthat megoldást, amely PC használata nélkül képes a Skype futtatására, feleslegessé téve az eddigi fejhallgató/mikrofon megoldásokat.

Mobil, még mobilabb, ultramobil

Az Intel-logót viselő BMW Sauber Forma-1-es autó motorjának hangja által kísérve *Christian Morales*, az Intel EMEA-

Kürtszó a CeBIT-en

Az idei CeBIT kiállításra a Kürt Zrt. első saját fejlesztésű, belső adatlopásokat megakadályozó szoftvere, a német és angol nyelvű DataDefender bemutatójával készült. A Kürt a szervezetek máig megoldatlan biztonsági problémájára, a belső adatlopások megakadályozására fejlesztette ki ezt a megoldást. Az „elektronikus páncélszekrény” sikeres bevezetése tavaly júliusban kezdődött meg Magyarországon, a hannoveri vásáron való megjelenése pedig egyben a szoftver nemzetközi debütálása és piaca lépése. A kliens/szerver felépítésű, központilag adminisztrálható és menedzselhető DataDefender segítségével bármely felhasználói munkahelyen megakadályozható az illetéktelen adathozzáférés. A beépített intelligenciával felvértezett szoftver felügyel mindenféle adatmozgást a munkahely összes létező kimeneti csatlakozófelületén. A DataDefender adminisztrátora a központi kezelőfelületen állíthatja be, hogy mely felhasználóknak vagy csoportoknak milyen jogosultságot engedélyez (pl. megadhatja, hogy a pendrive-ról csak olvasni tudjon a felhasználó, de írni ne tudjon rá). Mindeközben a számítógép használhatósága nem csökken, a csatlakozókra kötött egyéb eszközök (egér, nyomtató stb.) továbbra is működőképesek maradnak. A Kürt arra számít, hogy Németországban lesz a legnagyobb sikere a DataDefendernek, illetve hogy a német leányánál az egyik legfontosabb árbevételi tényezővé válik a termék. Ezt arra is alapozza, hogy a KUERT Datenrettung



Deutschland GmbH. szép sikereket ért el a tavalyi évben, ugyanis 2004-ről 2005-re megduplázta árbevételét, 400 ezer euróra növelve forgalmát.

Cisco/Linksys sajtótájékoztatóján mutatta be integrált megoldását: a Nokia E60/61/70-es Wi-Fi sorozatával demonstrálta teljes körű szoftverét, amellyel megoldható, hogy a hívások mindig a legolcsóbb hálózaton keresztül ériék el a felhasználót. Az eddigi IPDrum/EpyxMobile megoldások mellett, amelyek egy extra SIM-kártyával és használt mobilkészülékekkel teszik hordozhatóvá a PC-n futó Skype szolgáltatásait, bemutatkozott egy új, integrált, teljesen hardver alapú megoldás is, amely várhatóan 150 USD körüli áron fogja e megoldást bizto-

regiójának ügyvezető igazgatója ismertette a CeBIT-en cége elképzeléseit egy olyan új mikroarchitektúrára vonatkozóan, amelyet nagy teljesítményű, ugyanakkor hatékonyabb energiafelhasználású, többmagos mobil- és asztali gépekbe, valamint szerverekbe szánnak. Bemutatott továbbá számos más tervet is arra vonatkozóan, hogyan lehet az emberek számára megkönnyíteni a munkavégzést és a szórakozást otthon, az irodában vagy útközben.

Morales Európában most elsőként mutatta be az Intel 2001

Ötödször a CeBIT-en a banki technológia magyar specialistája

Ötödik alkalommal vett részt a CeBIT-en a magyar IND Kft. Idén olyan megoldással jelentkezett, amely egységes platformot kínál, függetlenül attól, hogy milyen csatornán lép kapcsolatba számlavezetőjével az ügyfél. A termék nemzetközi szinten is egyedülálló újítása, hogy a banki alkalmazottaknak interaktív lehetőséget biztosít testre szabott ajánlatok kialakítására. Az IND banki szoftverekre specializálódott cég felvásárlásával bővíti termékpalettáját. A megvásárolt INIA Solutions Kft. eddig magyar nagybankok számára fejlesztett ki hitelezési és front-end rendszereket, fő ügyfele a HVB Bank. „Az INIA Solution termékstruktúrája és banki tapasztalata kiválóan egészíti ki az IND Banking Frontoffice megoldását. A pénzügyi piacon ma nagy a kereslet a komplex és automatizált hitelügyintézésre, ezért az INIA Solutions megoldásait modulként építjük be termékcsaládunkba” – mondta Nyíri József informatikai igazgató. „Az akvizíció révén közelebb kerülünk azon stratégiai célunk megvalósításához, hogy a térség

első számú és Európa egyik vezető pénzügyi megoldásszállítójává váljon az IND” – mondta dr. Vinnai Balázs, az IND Kft. ügyvezető igazgatója.



dr. Vinnai Balázs

óta első új mikroarchitektúráját, és ismertette hivatalos nevét is: Intel Core Mikroarchitektúra. Ez a tervezet lesz az alapja a notebookok számára tervezett Merom kódnevű, az asztali gépekbe szánt Conroe kódnevű, valamint a szerverekhez tervezett Woodcrest kódnevű processzoroknak. Természetesen mindegyik processzor több maggal rendelkezik majd.

Az Intel Centrino mobiltechnológia sikerét példaként hozva Morales rámutatott, hogyan dolgozik együtt az Intel az ipárral olyan vonzó tulajdonságok fejlesztésén, mint a vezeték nélküliség, a megnövekedett akkumulátor-élettartam és a formatervezett termékek, amelyek segítségével a laptopok szegmense a leggyorsabban növekvő számítástechnikai ágazattá vált. Bemutatta a legújabb, Intel Core Duo processzorral ellátott Centrino-platformokat, amelyek elsőrangú teljesítményt és nagyban lecsökkentett válaszadási időt tesznek lehetővé a mindennapos feladatok megoldásában, megnövelt akkumulátor-élettartam mellett. Számos, Európa üzleteiben hamarosan elérhető, Intel Centrino Duón alapuló noteszgépet is bemutatott, amelyek segítségével ismertették a laptopok új külső megjelenését és a beépített innovatív tulajdonságokat.

A CeBIT-en bemutatott új noteszgép-kollekcióban megtalálható volt a Fujitsu Siemens által kifejlesztett olyan HSDPA-képes (High Speed Downlink Packet Access), integrált előfizetői azonosító modullal (Subscriber Identity Module – SIM) ellátott laptop is, amelyet a T-Mobillal együttműködve az idei évtől kínálnak. A HSDPA hálózati megoldás segítségé-

vel bárholonnan és bármikor gyors és megbízható internetes, illetve telefonos kapcsolat válik lehetővé. Az Intel és a Global System for Mobile Communications (GSM) Association együttműködésének célja, hogy felgyorsítsák a GSM-technológiák laptopokban történő alkalmazását SIM-ek és olyan laptopok segítségével, amelyek integrált Wi-Fi és 3G-modemeket tartalmaznak, valamint gördülőkény roamingolást tesznek lehetővé a felhasználók számára a globális mobilhálózatokon.

Christian Morales a Microsoft Mobil Platform Divíziójának alelnökével, Bill Mitchell-lel együtt bejelentett egy együttműködést a Microsofttal, amelynek célja az Ultra Mobile PC (UMPC) kategória fejlesztése. Az UMPC kategória olyan kicsi, ultramobil személyi számítógépeket kínál, amelyek a beviteli módszerek számos válfaját támogatják – beleértve az érintőképernyőt, a tollat és a billentyűzetet –, és amelyek célja a kommunikáció, a szórakozás és az információs szükségletek támogatása a széles körű kapcsolódási lehetőségek és a digitális szórakozási tapasztalatok tárházának kombinálásával.

Morales ismertette, hogyan járul hozzá az Intel az UMPC kategória fejlesztéséhez azáltal, hogy alacsony energiafogyasztású technológiákat fejleszt, valamint ismét megerősítette az Intel arra vonatkozó terveit, hogy a következő néhány évben a jelenleginél tízszer alacsonyabb hőtermelésű (TDP) processzorokat dob piacra. Bill Mitchell bemutatta, hogy a Microsoft hogyan fejlesztette ki e kategória számára Touch Pack szoftverét, valamint milyen fejlesztéseket vitt véghez annak érde-

kében, hogy a Windows XP asztali operációs rendszer UMPC-hardverspecifikációkon is működjön.

Morales és Mitchell közösen jelentette be a világ első három UMPC-platformját, amelyet az Asus, a Founder és a Samsung kínál.

A Samsung a CeBIT-re tartogatta legújabb 3G, illetve 2,5 G technológiával felszerelt készülékeinek bemutatóját. A kínálatban szerepel a világ első 10 megapixeles kamerájú mobilja, az SCH-B600-as, valamint az első 8 GB-os merevlemez okos telefon, az SGH-i310 is. Az előbbi nemcsak nagy felbontású kamerájával tűnik ki, de mobiltelevíziózásra is alkalmas. A 10 megapixeles kamera háromszoros optikai és ötszörös digitális zoommal rendelkezik. Először került LED-del ellátott automata fókusz mobiltelefonba, amellyel sötétben is éles, tiszta képek készíthetők. Bluetoothon keresztül a felhasználó MP3-fájlokat tölthet le, és akár a mobiltelevíziózást is kipró-

a készülékről a számítógépre. A csúcstechnológiával ellátott okos telefon 2 megapixeles kamerájával remek képek készíthetők, memóriája microSD-kártyával bővíthető, a fájlnezegető és tévékimenet pedig tovább színesíti a palettát.

A Bluetooth technológia térnyerését a kiállított különböző sztereo és apró fülhallgató-készülékek tucajai mellett (beleértve egy vízálló eszközt is) egy visszapiillantó tükörbe integrált telefonkihangsító rendszer is mutatta.

Hab a tortán a szingapúri EDS Lab hordozható készüléke, amely képes külső merevlemez meghajtók PC-vel való vezeték nélküli összekapcsolására Wi-Fi segítségével. Hasonló Wi-Fi „házak” már léteznek a külső HDD-khez, a CeBIT-en bemutatott termék újdonsága abban rejlik, hogy zsebben is elfér, és persze akkumulátorral üzemel. Az EDS Lab szerint ez az első ilyen készülék, amely valóban hordozható. Ily módon a WiDRIVE nevű eszköz ideális megoldás lehet azoknak,

Ékszer a javából

A White Lake elektronikai konszern a CeBIT-en csillogtatta meg legújabb, luxuskategóriájú hordozható USB-adattárolóját, amelynek borítóját 14 karátos aranyból készítették el, és ezt tetéző még apró gyémántok is díszítik az eszközt.

„Termékünk új távlatokat nyithat meg. Már az elmúlt esztendőben is gyártottunk személyre szabott, iniciálékkal ellátott USB-adathordozókat, amelyek nagy sikernek örvendtek a vásárlók körében, azonban némelyek ennél is exkluzívabbat szerettek volna. Íme, elkészítettünk egy gyémántokkal ékesített, aranyfoglalatba ágyazott tárolót, amely bárki igényeit kielégítheti” – nyilatkozta *Rob van Berkom*, a White Lake tulajdonosa. Berkom elmondta még, hogy minden egyes darab a neves holland aranyműves, *Erwin Vroome* keze munkája. Az öt kicsike gyémánttal díszített modellért 2950 eurót, míg az ékek nélküli, „egyszerű”, aranyból készült adathordozóért csupán 2400 eurót kell majd fizetniük az érdeklődőknek. A gyártó bejelentette, hogy 18 karátos változatban is forgalom-

ba hozza a nem éppen a nagyközönségnek szánt memóriaszereket, azonban azok áráról nem nyilatkozott, mint ahogy arról sem közölt információt, hogy milyen tárolókapacitással érkeznek az üzletek polcaira az új USB-adathordozók.



bálhatja. A készülék memóriája bővíthető, a felhasználó minél szélesebb körű kiszolgálásáról pedig tévékimenet, MP3-lejátszó, névjegykártya-olvasó és 128 különböző polifónikus csengőhang gondoskodik.

Az SGH-i310 „okosságának” megfelelően tökéletesen ötvözi mindazt, amit egy telefonnak, egy digitális kamerának és egy MP3-lejátszónak tudnia kell. A felhasználók közel 2000 zeneszám közül választhatnak, és a Windows Mobile 5.0 operációs rendszerrel könnyedén szerkeszthetik zeneszámaikat. Az USB 2.0 és a plug and play sem hiányozhat a készülékből. A telefon bármilyen fájl letöltésére alkalmas akár PC-ről telefonra, akár

akik elégedetlenek laptopjuk memóriájával, és nagyságrendekkel több tárhelyre van szükségük útközben. A készülék 1,8 és 2,5 inches merevlemez meghajtókat egyaránt be tud fogadni, és akkumulátora egy feltöltésével 2 óráig képes működni. Szintén a mobilitást segíti elő, hogy a Wi-Fi antenna és tulajdonképpen minden alkatrész a „dobozon” belül került elhelyezésre. Az EDS Lab szerint a WiDRIVE még az operációs rendszer normál betöltésére is alkalmas a Wi-Fi segítségével. A hordozható Wi-Fi HDD-PC kommunikátor a gyártó ígérete szerint júliustól lesz kapható Európában, 80 euró körüli összegért.

Hatékony versenyt az infokompiacon

A stratégia timpanonja

Az elektronikus hírközlési piac szabályozására stratégiát dolgoz ki a Nemzeti Hírközlési Hatóság (NHH). Ennek koncepcióját február közepén hozták nyilvánosságra, és a hatóság honlapján (www.nhh.hu) elérhető anyaggal kapcsolatban március végéig várják a véleményeket. Ám ahhoz, hogy véleményt alkothassunk, meg kell ismernünk a jelenlegi környezetet, a piac mozgatórugóit és trendjeit, a lehetséges forgatókönyveket. Ebben Bánhidi Ferenc közgazdász, az NHH Tanácsának tagja lesz segítségünkre.

□ Vajon az általános divathullámnak való megfelelés szándéka vagy pedig valós piaci szükségesség motiválta Önöket arra, hogy ilyen távlati szabályozási stratégiát dolgozzanak ki?

– A hírközlés azon iparágak egyike, amelyekben a technológiai fejlődés gyorsan beépül mindennapjainkba, folyamatosan hatással van más iparágak, cégek működésére és az állampolgárok életére egyaránt. A kommunikációs szektor világszerte folyamatosan újabb és újabb változásokon megy keresztül – megjelent például az internet alapú telefonálás, új technológiákkal bővül a műsorterjesztés, komplex, testre szabott csomagokat kínálnak a szolgáltatók –, s mindezt a modern szabályozásnak is követnie kell.

A kidolgozott stratégiai koncepció már ennek szellemében készült el: a piaci helyzet figyelembevételével a jelenlegi trendekre és az ezek alapján kialakuló lehetséges forgatókönyvekre fogalmaz meg válaszokat a szabályozó oldaláról. Ezek segítségével a különböző forgatókönyvek megvalósulása esetében a hatóság mindig az ideális, hatékony verseny irányába tudja terelni az ágazatot.

Persze a stratégiaalkotás nem teljesen ugyanazt jelenti egy szabályozó hatóság és egy versenyipiaci cég számára, hiszen a hatóság ebben a folyamatban lényegesen több kötöttséggel szembesül,

mint a piaci cégek. A hazai és nemzetközi jogszabályi környezet, a különböző nemzetközi szerződések, egyezmények mind-mind behatárolják a szabályozó mozgásterét a stratégia készítése so-

kialakítása során figyelembe vesszük az iparági szereplők véleményét is.

– Hogyan alakul a stratégiaalkotás folyamata, hol tartanak most?



rán. Mégis az a meggyőződésem, hogy a megfelelő, átlátható és kiszámítható szabályozás pozitívan járul hozzá a piac kiegyensúlyozott működéséhez, a beruházási kedv és az innováció ösztönzéséhez. Éppen ezért rendkívül fontosnak tartjuk, hogy szabályozási stratégiánk

– A 2006–2010-re vonatkozó szabályozási stratégia megalkotását az elmúlt év nyarán kezdtük el, a Boston Consulting Group közreműködésével. Ebben a folyamatban részletesen lebontjuk, hogy az NHH milyen eszközökkel tudja segíteni a magyar gazdaság-

ban is egyre fontosabb szerepet betöltő elektronikus hírközlési piacok fejlődését, hozzájárulva az információs társadalom megteremtéséhez és az ország versenyképességének növeléséhez.

A munka első fázisaként helyzetelemző vitaanyagot tettünk közzé, és az abban megfogalmazott kérdésekre 2005. szeptember közepéig vártuk a véleményeket. A széles körű konzultációs célokra készített dokumentum azokat a szabályozó előtt álló problémákat és kihívásokat kívánta azonosítani és értelmezni, amelyeknek bázisán a szabályozási stratégia megszülethet. A vitaanyagra 23 visszajelzés érkezett. A válaszolók általában üdvözlötték az NHH stratégiaalkotási törekvését, a piaci szereplők bevonását, és a feltett kérdéseken túl megosztották véleményüket a hatósággal.

Az iparágtól, a fogyasztóktól és egyéb érintettektől a vitaanyagra érkezett visszajelzések, észrevételek jelentős segítséget nyújtottak a stratégiai koncepció kialakításához. Ezek felhasználásával készült el a február közepén publikált dokumentum, amely az NHH által kijelölt szabályozási stratégia tervezetét mutatja be. A stratégiaalkotás és az ahhoz kapcsolódó konzultációk során továbbra is fontosnak tartunk két alapelveket. Az objektivitás és alátámasztottság lényegében a megállapítások tárgyyszerű megfogalmazását és bizonyítékokkal való alátámasztását jelenti. Az átláthatóság és a résztvevőkkel folytatott nyílt kommunikáció célja pedig gondolatmenetünk és megállapításaink mindenki számára érthető megfogalmazása.

A stratégiával kapcsolatos észrevételeket, véleményeket, esetleges kérdéseket 2006. március 31-éig várjuk. A koncepcióhoz kapcsolódó iparági konzultáció után következik a harmadik fázis, amelynek során a stratégiai koncepció alapján 2006 első felében elkészítjük és nyilvánosságra hozzuk a végleges stratégiát, valamint az ehhez kapcsolódó megvalósítási tervet.

– Milyen konkrét célokat jelöl meg a következő négyéves periódusra megfogalmazott szabályozási stratégia?

– Egyrészt megadja az általános kereteket, és kijelöli a főbb szabályozási irányokat, ezzel elősegítve a kiszámíthatóságot, valamint a szabályozó és az iparág közti kommunikáció erősödését. A hatóság a kialakított stratégiát a későbbi konkrét szabályozási döntések során iránymutatásul kívánja használni. A dokumentum emellett lehetővé teszi a kö-

irányelvek és lehetséges beavatkozások megállapításai alapvetően az elektronikus hírközlési piacra vonatkoznak.

A hatóság a szabályozási stratégia alapját adó célrendszert már létező küldetésével és jövőképével összhangban alakította ki. A célrendszernek az EU releváns jogszabályai és irányelvei, a nemzetközi kötelezettségvállalások és a



Bánhidi Ferenc

zös célterületre összpontosító stratégiák összehangolását az ágazattal foglalkozó többi kormányzati intézménnyel, valamint lehetőséget biztosít az EU elektronikus hírközlést érintő szabályozási alapdokumentumainak alakítására, így többek között a 2006-ban megkezdődött keretszabályozás áttekintésében való aktív részvételre.

Bár a konvergenciafolyamatok erősödése miatt a rokon területekkel (például IT, média) való kölcsönhatást is elemzi az anyag, a stratégiában megfogalmazott célok, piacfejlődési forgatókönyvek,

magyarországi jogi környezet – kiemelten az elektronikus hírközlési törvény (Eht.) és az egyéb vonatkozó törvények és rendeletek – adnak keretet. A legfőbb közvetlen cél a hatékony verseny megteremtése. A hatékony verseny a piaci szereplők közötti magas intenzitású versenyt jelenti mind a hozzáférési infrastruktúrák, mind a kiskereskedelmi szolgáltatások szintjén. Hatékony verseny esetén nincs a piac dinamikáját önmagában vagy másokkal együttműködve jelentős mértékben befolyásolni képes szereplő.

A célrendszer plasztikus ábrázolási formája egy timpanon lehetne. Ennek csúcán, a felső háromszögben jelennek meg a fogyasztói érdekek, amelyek a termékek és szolgáltatások elérhető árban, magas érték tartalmában, valamint a széles kínálati választékban testesülnek meg. Mindezt az előbb említett hatékony verseny alapozhatja meg. A célrendszer harmadik eleme az össziparági érdek, amelyet három tényező (tartópillér) jellemez: az innováció, a beruházások és a pénzügyi stabilitás mértéke.

A szabályozó végső célja a fogyasztói érdekek megvalósulása, de legfőbb, közvetlen céljává mégis a hatékony verseny megteremtése válik. Az egyes célok megvalósulása közötti esetleges ellentmondások esetén a verseny prioritást élvez a többi cél megvalósulásával szemben. Ám a hatóság a nettó hasznosság elvének megfelelően mérlegeli és összehasonlítja az egyik cél megvalósulásakor keletkező előnyöket az esetlegesen egy másik cél megvalósulásában bekövetkező hátrányok mértékével. Ezen túlmenően pedig a szektorszintű érdekeknél a pénzügyi stabilitás mutatóira vonatkozóan figyelembe vesz olyan minimumszinteket, amelyek lehetővé teszik a verseny fenntarthatóságát.

A célrendszerben megfogalmazott fogyasztói és az össziparági érdekek (illetve egyéb, tágabban értelmezett társadalmi és nemzetgazdasági célok) teljesülésének szempontjából fontos, hogy a hatóság stratégiájának megvalósításával párhuzamosan, összehangoltan infokommunikációs közpolitikai és általános gazdaságfejlesztési akciók is megvalósuljanak. A hatóság törvényileg meghatározott hatásköréből adódóan e célok teljesülésére közvetlenül kevésbé tud hatni, és pozitív befolyást leginkább a közvetlen szabályozási célok minél nagyobb mértékű megvalósulásán keresztül tud kifejteni.

– Hogyan lehet értékelni a verseny és a fogyasztói érdekek szempontjából a mai startpozíciót és a várható jövőképet?

– A magyarországi elektronikus hírközlési piac stabilan bővült az

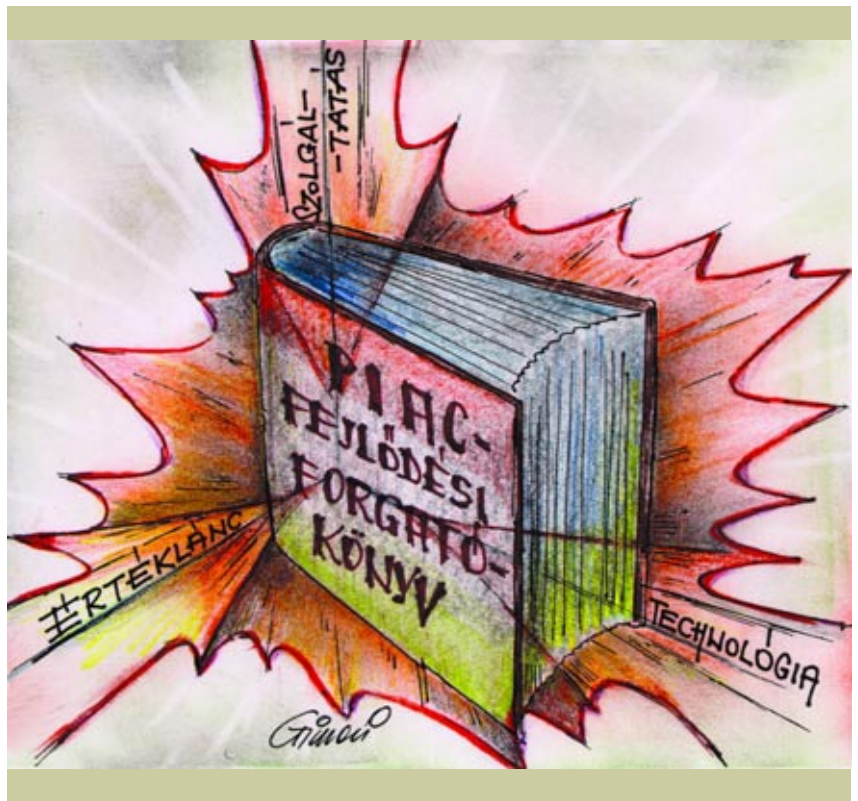
1999–2004-es periódusban, és mind növekedése, mind GDP-beli súlya alapján a régió országaihoz hasonló fejlődést mutatott. Belső struktúrájában a nagykereskedelmi bevételek súlya növekedett, míg a kiskereskedelmi hírközlési bevételekben a vezetékeshang-piac lassú visszaesése mellett a mobilhang-piac és az adatpiac jelentette a növekedés motorját. A piaci szereplők egyre nagyobb aránya nyújt hang-, adat- és audiovizuális szolgáltatást is, ami megmutatkozik a bevételi források megoszlásában és az új szolgáltatások indításában. A hírközlési piacon ennek ellenére a Magyar Telekom domináns méretű szereplő: bevétel tekintetében súlya megközelíti a 60 százalékot, bár ez a részarány folyamatosan csökken.

A szabályozási célok jelenlegi hazai

cára kisebb mértékű verseny jellemző. A fogyasztói érdekek teljesülését tekintve is visszatükröződik ez a kettősség. A szektorérdekek mentén a jelenlegi piacot a pénzügyi stabilitás, ám viszonylag alacsony és csökkenő beruházási szint jellemezte.

A magyar elektronikus hírközlési piac jövőbeli fejlődése a releváns hazai keresleti-kínálati mozgatórugók alakulásának és az általános elektronikus hírközlési piaci trendek, illetve azok magyarországi implikációinak függvénye. Ezek megértése teszi lehetővé a lehetséges piacfejlődési forgatókönyvek létrehozását.

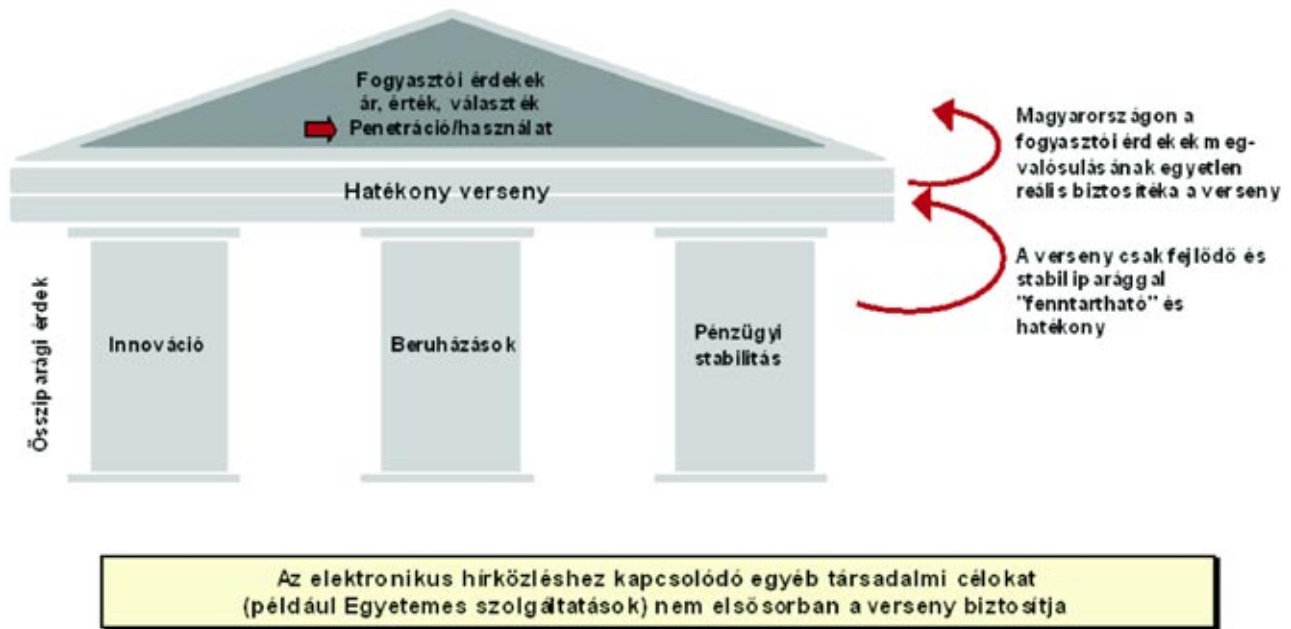
A magyarországi piacfejlődési forgatókönyveket a szabályozási szempontból legfontosabb és kimenetelüket tekintve jelentős bizonytalansági faktorú



megvalósulása felemás képet mutat. A mobilhang-szolgáltatás piacát igen erős és növekvő verseny jellemzi, s az adatszolgáltatás (internet) piacán is kialakult egy közepes mértékű verseny, bár ez jórészt csak szolgáltatás alapú versenyre épül. Ezzel szemben mind a helyhez kötött hangszolgáltatás, mind az audiovizuális tartalom-terjesztés pia-

rendek mentén állítottuk fel. Ezek alapján három fő kérdés határozza meg a lehetséges forgatókönyveket. A technológiai dimenzió azt vizsgálja, hogy mennyire lesz jelen a piacon egy olyan domináns infrastruktúra-szereplő, amely az elektronikus hírközlési szolgáltatások nagy részét hatékonyabban tudja nyújtani. A szolgáltatási dimenzió

A FOGYASZTÓI ÉRDEKEKET A HATÉKONY VERSENY BIZTOSÍTJA, MELYNEK PILLÉRE A FEJLŐDŐ IPARÁG Az NHH szabályozási céljai



ónál azt elemezzük, hogy mennyire és milyen gyorsan mosódnak össze a különböző elektronikus hírközlési szolgáltatások, azaz milyen mértékben terjednek el a több hírközlési szolgáltatást magukba foglaló kombinált szolgáltatások. Végül nézzük az értéklánc-dimenziót, amelyben az értéklánc elemeit a tartalom-előállítás, a tartalomszerkesztés, a szolgáltatás/alkalmazás, az átvitel, a hozzáférés, a végberendezés, valamint a fogyasztói kapcsolatok képezik. Ennél az a kérdés merül fel, hogy mennyire lesz jellemző a piaci szereplők tevékenységi területeinek szétválása vagy konvergálása az értéklánc mentén.

A felállított piacfejlődési forgatókönyvek a jelenlegi szabályozási környezetet változatlanul feltételezik, s ezzel bemutatják a piac „organikus” fejlődésének lehetséges irányait. Az előbbi három kérdés alapján reálisan négy forgatókönyv képzelhető el a magyar elektronikus hírközlési piac 2010-ig tartó fejlődésére.

Az első a „Platformok küzdelme” fantázianevet kapta. Eszerint nincs domináns és jelentős versenyelőnyrel bíró

szereplő az infrastruktúrák szintjén, a kombinált szolgáltatások elterjedése limitált, míg az értéklánc jellemzően integrált marad.

A következő, „Domináns szereplő” névvel illetett kép szerint az infrastruktúrák szintjén a Magyar Telekom domináns szerepet játszik, és jelentős versenyelőnyrel rendelkezik, a kombinált szolgáltatások hatása számottevő lesz, míg az értéklánc jellemzően integrált marad.

„Fokozódó verseny” jellemzi a harmadik scenáriót. Ebben nincs domináns és jelentős versenyelőnyrel bíró szereplő az infrastruktúrák szintjén, a kombinált szolgáltatások hatása számottevő, az értéklánc pedig jelentős mértékben szét-esik (több szereplő jelenik meg az egyes értékláncelemekhez kapcsolódva).

Végül a negyedik kép a „Szolgáltatások leválása”. Ebben az infrastruktúrák szintjén a Magyar Telekom domináns szerepet játszik, jelentős versenyelőnyrel rendelkezik, a kombinált szolgáltatások hatása számottevő lesz, de az értéklánc jelentős mértékben szétválík.

A forgatókönyvek bekövetkezésének várható valószínűsége, a jelenlegi helyzettel való eltérés mértéke és a szabályozási kihívások leginkább eltérő volta folytán a „Domináns szereplő”, valamint a „Fokozódó verseny” forgatókönyvét választottuk ki mélyebb elemzés céljából, és a lehetséges szabályozási beavatkozásokat is ezek mentén határoztuk meg, illetve mutattuk be a stratégiai koncepcióban.

– Mindezek ismeretében milyen irányelvek jellemzik a szabályozást?

– A szabályozási célok, valamint a különböző piacfejlődési trendek és forgatókönyvek (illetve az ezek összevetéséből adódó kihívások) alapján fogalmazódtak meg a szabályozási eszközök alkalmazásának irányelvei. A célok mellett az irányelvek biztosítják a stratégia időálló megközelítését, mivel nem a konkrét piacfejlődési irányokhoz kapcsolódnak, és így képesek a hatóság döntéseit a következő években piacfejlődési specifikumoktól függetlenül támogatni.

A jövőre vonatkozóan úgynevezett vezírányelveket, specifikussági elveket és megvalósítási elveket fogalmaztunk meg.

Egyrészt az elektronikus hírközlési piacok természetéből, másrészt a jelenlegi trendekből, harmadrészt pedig az eddigi piaci fejlődésből fakadóan léteznek bizonyos szűk keresztmetszetek. Ezek torzítják és akadályozzák a verseny kialakulását, így meglétük szükségessé teszi az ex-ante piaci szabályozást. A hatóság feladata kettős: egyfelől hosszú távon a szűk keresztmetszetek megszüntetése a cél, másfelől pedig, amíg ezek léteznek, meg kell akadályozni, hogy a szűk keresztmetszet "birtokosai" a piaci erőfölényükkel visszaéljenek. Rövid távon a legfőbb szűk keresztmetszet a hozzáférési infrastruktúra szintjén adódik, elsősorban a rendkívül magas belépési korlátok miatt. Emellett az értéklánc mentén további szűk keresztmetszet a meglévő ügyfélbázisok mérete. Középtávon cél továbbá, hogy az alkalmazások és a tartalom szintjén se jöjjön létre szűk keresztmetszet, illetve a jelenlegi jelentős piaci erejű (JPE) szereplők ne vihessék át piaci erőfölényüket a vertikálisan kapcsolódó piacokra.

A hatóság végső célja az elektronikus hírközlési szolgáltatások piacain a hatékony verseny kialakulása. Ebből adódóan a szabályozási beavatkozások jellegének meghatározásakor összességében a verseny jelenlegi és középtávon várható kimenetelét kell figyelembe venni az adott piacon.

A hatékony verseny kialakításához a szabályozásnak már rövid távon feladata a hatékony fogyasztói választás és a szolgáltató-, illetve szolgáltatásváltás előfeltételeinek megteremtése. E fogyasztói jogok egy részét maga a verseny is képes megvalósítani, azonban a hatóságnak számos eszköz áll rendelkezésére, hogy hozzájáruljon az előfeltételek létrejöttéhez, amennyiben a piaci mechanizmusok ezt önmagukban mégsem biztosítják.

Fontos figyelembe venni a szektorérdekeket is a szabályozás folyamatában; ezek közül különösen kritikus a beruházások szintje és a pénzügyi stabilitás.

Ennek érdekében a hatóság úgy avatkozik be, hogy azzal az egyes szereplők szintjén rövid távon ne okozzon drasztikus változást. Továbbá össziparági szinten figyelemmel kíséri a pénzügyi stabilitást, és elkerüli, hogy intézkedései által az veszélybe kerüljön.

A második típusú elvek közé tartozik, hogy a hatóság technológiai preferenciák nélkül szabályoz, azaz technológiamentes, de az elektronikus hírközlési piac sajátosságai folytán technológiaspecifikus szabályozást valósít meg. A piacokon, illetve a szolgáltatásokon felül álló, azokra általánosságban érvényes verseny-, fogyasztói-, illetve szektorcélokat és irányelveket fogalmaz meg. Azonban a konkrét beavatkozások szintjén szolgáltatáspecifikus szabályozást határozhat meg. Az elkülönült, de hasonló piacon működő JPE-szolgáltatókra vonatkozóan a releváns piaci pozíciótól függő differenciált szabályozási beavatkozásokat követhet, földrajzi szinten pedig a helyi adottságokat figyelembe véve, differenciált szabályozási beavatkozásokat alkalmazhat. Csak az új szolgáltatások megjelenésével kialakuló területeket tekinti feltörekvő piacoknak, amelyeket nem kíván a korai szakaszban szabályozni. A piaci és technológiai folyamatok alapján, az EU-irányelveket figyelembe véve, folyamatosan felülvizsgálja a szabályozás specifikusságának szükséges mértékét.

A megvalósítási elveket négy pontban összegezhetem. A hatóság a szabályozásban az átláthatóság, a hosszú távú kiszámíthatóság és a konzisztencia elvét követi, előre meghatározott és kommunikált célokat, elveket, valamint módszertanokat követő szabályozást alkalmaz.

A beavatkozási döntések előtt megvizsgálja az alternatív eszközök hatását, és az arányosság, valamint a nettó hasznosság elvének betartásával biztosítja a szabályozás hatékonyságát. A beavatkozásoknál tekintettel van a fenntartható verseny kialakulásának ütemére, és figyelembe veszi a szabályozási beavatkozások megvalósításának idő- és költségigényét.

Együtt kíván működni az elektronikus hírközlésben érintett szereplőkkel, így

tehát a JPE-, illetve egyéb piaci szereplők magatartása és hatékony verseny iránti elkötelezettsége alapján alakítja ki a szabályozás szükséges részletezettségét.

Annak tudatában, hogy a hatóság szabályozás alapja a betartatás és szükséges esetekben az erélyes retorziók alkalmazása, a hatóság mindig kiszámítható, de egyben határozott módon kíván fellépni.

– Általában nem szeretik a szereplők, ha a hatóság beavatkozik a verseny-piaci folyamatokba. Mégis, milyen esetekben és milyen módon lehet ez indokolt?

– A szabályozási eszközök alkalmazására, a konkrét beavatkozások és kötelezettségek bevezetésére természetesen továbbra is a hazai, valamint az európai jogi és szabályozási környezettel teljes mértékben konform módon kerülhet sor. Ezzel együtt a hatóság jövőbeli beavatkozásainak kialakításakor figyelembe kívánja venni a szabályozási célok megvalósulását, legfőképpen a hatékony verseny kialakulásának ütemét. Mivel a piacfejlődés eltérő irányai, vagyis az eltérő piaci forgatókönyvek megvalósulása esetén a szabályozási célok megvalósulása is különböző mértékű, a meghatározott szabályozási irányelvek szerint a konkrét beavatkozások is különbözhetnek.

A szabályozási stratégia részeként a hatóság csak beavatkozási lehetőségeket, vizsgálódási irányokat tűzött ki, feltétlenül megvalósítandó beavatkozásokat nem. A legnagyobb súlyú beavatkozási lehetőségeket részletesebb elemzés és hatásvizsgálat alá veti, míg a konkrét kötelezettségek kiszabása az Eht. által kijelölt módon történhet.

Bizonyos szabályozási beavatkozások részletes vizsgálata a piacfejlődési iránytól, azaz a megvalósuló piaci forgatókönyvtől függetlenül szükséges a 2006-2007-es időszakban. Az eltérő scenáriók esetén ugyanaz a beavatkozás különböző fókusszal és súllyal is elképzelhető. Jól érzékeltetheti ezt például a végződtetési díjak felülvizsgálata,

különös tekintettel a mobilvégződtetési díjak további csökkentésére, továbbá az audiovizuális tartalom terjesztésének piacán a verseny feltételeinek megteremtése vagy a fogyasztói informáltság növelésének aktív támogatása.

A 2006-2007-es időszakra a hatóság célul tűzi ki a „Domináns szereplő” elne-

hatóság. Ide tartozik például a vezetékes- és mobilhang-piacok egymásra hatásának leképezése a szabályozási eszközök szintjére, a befektetési lépcsőhöz kapcsolódó nagykereskedelmi termékek fejlesztése, a széles sávú internetszolgáltatások versenyének erősítése a nagykereskedelmi DSL-

ebben az időszakban, a hatékony verseny feltételeinek kialakulásától függően, forgatókönyv-specifikus szabályozásra is szükség mutatkozhat. Ilyen lehet a „Domináns szereplő” megvalósulásának esetén a tartalomszolgáltatással kapcsolatos szűk keresztmetszetek kezelése, illetve a „Fokozódó verseny”



vezésű forgatókönyvre vonatkozó lehetséges szabályozási beavatkozások részletes vizsgálatát is. Ennek oka, hogy a jelenlegi piacfejlődési trendek alapján megvalósulásának valószínűsége számottevő, és a piacfejlődésnek ez az iránya támogatja legkevésbé a szabályozási célok, különösképpen a hatékony verseny megvalósulását. Erre az esetre a lehetséges beavatkozások részletes vizsgálatát határozza meg feladatául a

feltételek javításával, a feltörekvő technológiák támogatása, valamint a párhuzamos infrastruktúrák kereszttulajdonlásának csökkentése.

A 2008–2010-es időszakra vonatkozóan a megvalósuló forgatókönyvtől függetlenül két kiemelt területen lesz szűkös a szabályozási környezet változásának számításba vételére. Ez a kettő a spektrumhasználat liberalizációja és az NGN-specifikus szabályozás. Szintén


esetén a dereguláció, azaz a szektorspecifikus ex-ante beavatkozások fokozatos és optimális csökkentési módjának kidolgozása.

A lehetséges szabályozási beavatkozások mértéke és fókusza tehát jelentős mértékben függ a piac és a verseny fejlődésének irányától, vagyis a szektorban működő szereplők elkötelezettségétől a hatékony verseny feltételeinek megteremtése iránt.

Startpisztoly hangjára várva

Felröppent a hír, miszerint a cégek informatikai felkészületlensége miatt „megbukhat” az e-adózás. Ez ugyan – a legilletékesebb helyről, az APEH-től érkező cáfolattal is alátámasztva – igaztalannak bizonyult, a hivatkozott felmérések adatai, bár nem először látnak hasonlók napvilágot, elgondolkodtatók. A kkv-k üzleti megoldások iránti vonzalma vagy ellenszenvé, a felmérés eredménye és a közigazgatási és állami intézmények némelyikének az e-közigazgatás irányába, „EU kényszertől” hajtva tett, a végrehajtás feltételeit tekintve kissé megalapozatlan lépései, az idei Szoftverbörzén látottak, hallottak összegzésére készítették minket.

FEKETE GIZI

 Sajtóban is megjelent a hír, és több érintett érdekképviselő is jelezte, komoly kihívások várnak a vállalkozásokra a két részletben (2006. április és 2007. január) induló havi elektronikus adóbevallás és adatszolgáltatás miatt. A növekvő adminisztráció mellett, elsősorban a kisebbeknek, informatikai infrastruktúrájuk felkészítésére is áldozniuk kell. Mindezt piaci felmérésekkel támasztják alá, amelyek szerint az e-adózásra első körben kötelezett mintegy 50 ezer vállalkozás közül mindössze négyezernek van meg az e-bevallást komplexen kezelő vállalatirányítási rendszere. További 26 ezer cég ügyviteli alkalmazása támogatja valamilyen módon az eljárást, ám 20 ezer társaságnál nincs ügyviteli program bevezetve.

A fentiek hallatára az ERP, illetve integrált ügyviteli megoldásokat, pénzügyi programokat forgalmazók azt hihetnék, eljött a Kánaán, ám mégsem. Akadhatnak ugyan az e-adózásra kötelezettek között a felmérésekben jelzett rendszerek hiányán, vagy nem megfelelő voltán elgondolkozók, de ennek oka nem az adókötelezettségük teljesíthetősége, inkább a versenyhelyzetük megtartása, vagy a versenybe kerülésük, s az ehhez várhatóan a jövőben is megszerezhető EU támogatások lehetnek.

Igen is, nem is

Futó Iván, az APEH informatikai vezetője szerint azonban nem lesz fennakadás az alacsony vállalatirányítási, illetve ügyviteli rendszer bevezetettségi mutatók miatt az elektronikus adóbevallásban. Az e-bevalláshoz nem szükséges technológiai fejlesztés, új alkalmazás bevezetése, Futó Iván mindössze egy viszonylag alacsony kategóriájú PC meglétét és az internetes előfizetést említi feltételként (ahol ezek nincsenek meg, ott beruházásként), a kisvállalkozóknak ugyanis a nagyobbaknál összehasonlíthatatlanul kisebb adattömeget kell bevalláskor továbbítaniuk. Ahol nincs internetes infrastruktúra, ott a kormány e-segédek megbízásán gondolkodik - akik lehetnek vállalkozók, de Teleházak, vagy ezekhez hasonló közösségi pontok is. Rajtuk keresztül, elektronikus úton lesznek megbízóik nevében beadhatók a bevallások. Az internet segítségével, az Ügyfélkapun benyújtható bevallás adatai titkosítva kerülnek az APEH-hez. (A felelősségvállalás kérdése ma még nem kimunkált.) A megkapott kliens programot telepítve és azonosítójukkal bejelentkezve a bevallóknak a további titkosítással nincs gondjuk, azt a program végzi. Valószínűsíthető, hogy néhány éven

belül minden adónemre kiterjedően ez a bevallási forma válik kötelezővé.

Kétségtől jól tett volna az üzleti informatikai megoldások forgalmazóinak egy ilyen, állami kényszerrel gerjesztett intézkedés, de egy elmulasztása esetén büntethető kötelezettség csak igen átgondolt módon, csak közvetve gerjeszthet beruházási kényszert, ellenkező esetben visszaüt. Az „átgondolt” kifejezésnek itt kiemelt jelentősége van, amit az e-ügyintézés bevezetésének példája mutat legjobban. Ez utóbbinál az állampolgárok felé az ügyintézés kényelmesebbé és gyorsabbá tétele volt az elsődleges cél, amely utóbbi „kimunkálásába” azonban, sok helyen még ma sem felismert hiba csúszott. A front office, vagyis a lakosság felé elektronizálttá vált ügymenet, megfelelő backoffice, integrált rendszer hiányában az önkormányzatok többségénél megtorpan, a hivatalon belül kézi vezérléssel folytatódik, vagyis sebessége gyakorlatilag változatlan. Ez közvetve integrált megoldások bevezetését gerjesztheti az önkormányzatoknál, ám a késlekedő állam- és közigazgatási reform miatt ma ez kockázatos, ha változik a közigazgatási rendszer, esetleg az állampolgárok pénzének felesleges kiadásával jár(hat).

Az egymással kapcsolatban álló felek igényei indukálhatnak ugyan - az üzleti, az állami és közigazgatási, a civil szfé-

rán belül és a felsoroltak között - anyagi befektetést igénylő feltételeket, ám az ezeknek való megfelelés hiánya eltérő következményekkel jár a nonprofit, az állami és az üzleti szférára, s persze a lakosságra vonatkozóan is, így nem mérhető egy mércével.

Kezdetekben szinte kizárólag pénzügyi, bérszámfejtési, majd a verseny élelésével a vállalkozások mind sokrétűbb folyamatainak automatizálására szánt - kezdetben egyedi, majd mind inkább integrált – rendszerekkel ismerkedtek folyamatos, vagy igény szerinti elő-

Xapt, s a legrégebbi és legeredményesebb hazai Navision értékesítő, a MultiSoft is állandó kiállító.

Új szerepben találkozhattak idén a korábban BaaN rendszer forgalmazóként megismert Datorg Teammal a látogatók. Egy felkérésnek eleget téve,



Multi főlény a Börzén

Annak megítélésében, jól jött-e, és valóban minden tekintetben jól tette volna-e a piacnak az ügyviteli, vállalatirányítási megoldások bevezetésének az állami szféra felőli készítése, a Szoftverbörze kiállítói véleményére és a piacon tapasztaltakra támaszkodunk. Az alábbiakat összegezve abban azonban már most biztosak lehetünk, hogy az egy időben jelentkező tömegszerű megrendeléseknek, bármilyen nagy számban vannak az említett rendszerek szállítói a hazai piacon, nem lehetne megfelelő minőségben eleget tenni, tehát ésszerű kormányzás a nem tervezett kiadások veszélyén túl emiatt sem generálhat ilyen helyzetet.

Összehasonlítva az elmúlt 3-4 év Szoftverbörzéit, egy lassú, de mind inkább a multik rendszerei irányába történő „elcsúszás” jellemzi a kínálatot. Ez a kiállítás kezdetétől a mikro, illetve a kis- és középvállalkozásoknak szólt.

bemutatókon a látogatók. Ez utóbbiak legtöbbje a programokat felhasználói oldalról értően vizsgáló szakember volt, ami az éveken át alig változó kiállítói összetételt is magyarázza – a kiállítást mindkét oldalról szakszerűség jellemezte. Változást a multiknak a nagy volumenű informatikai szakkiállítások számának csökkenésével és mind érdektelemesebbé válásával, illetve a kvk felé fordulásával egyidejű négy évvel ezelőtti szoftverbörzei megjelenése hozott, azóta szorulnak mind inkább perifériára a Börze törzskiállítóinak számító hazai fejlesztők. 2002-ig csak platformként, ezt követően viszont a Navisiont felvásárolva, annak rendszerei gyártójaként van jelen - az idei kiállításon partnerei egy részét közös strandra terelve - a Microsoft, s persze az SAP kvk piacra szánt SAP Business One szállítói sem hiányoztak. Előbbi Axapta partnereként évek óta kiállít a bevezetési számával és bevezetési tapasztalatával a többiek közül magasan kiemelkedő

nyomdai szoftverekre kiírt pályázatuk nyertes megoldása, a Hiflex hazai forgalmazásába kezdtek, melynek honosított változatát a Microsoft Navision pénzügyi rendszerével integrálva nyújtanak a hazai nyomdák számára komplex megoldást.

Az ideai Szoftverbörzét, ahogy a piac egészét is, az említett két szoftveróriás uralta. Partnereik között mind több a saját megoldásain túl ma már a Navisiont, az Axaptát, vagy az SAP Business One-t is forgalmazó. Ilyen például a humáninformatikai megoldások fejlesztője, szállítója és szolgáltatójaként egyaránt ismert és méltán elismert, ezek mellé kínálatába a Navisiont is beépítő VT Soft, vagy a leginkább az Iroda++ ügyviteli csomagjával sikert arató, de saját CRM rendszert is fejlesztett, két éve már Navisiont is bevezető Revolution (ld. keretes cikk).

S ez a jobbik eset. Mert az NFT II-től remélt támogatások lehetőségén felbuzdulva mind több, eddig ERP megoldá-

sok bevezetésében nem jeleskedett SAP és Microsoft forgalmazó megjelenése veszélyt sejtet. A rendszerek bevezetésétől gyakran ódzkodó, de üzleti nyomásnak engedve arra rákényszerülő kisvállalkozásoknál a nem hozzáértő támogatás melletti rendszerbevezetés negatív eredményhez vezethet, s a kibobbott pénz mellett, akár a vállalkozás bukásával is járhat. Kisvállalkozásoknál esetenként nagyobb a bevezetést végző felelőssége – mivel másik oldalon nincs sem a folyamatok, sem az elektronizáció szintjén megfelelő tapasztalat – mint a jól szponzorált nagyvállalati projekteknél.

Állják a sarat

A felsorolt hatások ellenére mégis akadtak a 2006-os kiállításon is kizárólag hazai fejlesztésű termékekkel résztvevők, legtöbbször a kezdetektől rendszeres kiállító. Ezek a cégek idén már elsősorban integrált megoldásaikat helyezték az egyes folyamatokra kínált termékeik elé, s persze évről évre újdonságokkal is igyekeznek régi üzletfeleik megújuló igényeinek megfelelni. Mellettük a humánügyvitel területén egyedülállóan teljesítő Nexon Rt. tevékenységén nem találtak még fogást a multik.

A Számadó Kft. azonos nevű hazai fejlesztésű integrált vállalatirányítási

rendszere is új termékportfolióval és funkciókkal jelent meg a kiállításon. Két úgynevezett egyedi lista elkészítését vállalja minden bevezetéskor, illetve teljes körűen hozzáférhetővé teszi a termékkel együtt járó Tudásbázisban azt a script nyelvet, amellyel az alapvető informatikai ismeretekkel rendelkező felhasználó maga is tudja a rendszer által szolgáltatott információk körét bővíteni. A Számadó Kisvállalkozói Csomag így – megspórolva a tanácsadói költséget – egy dobozos termék árértékért kínál testre szabható megoldást. A csomagtermékeket értékesítők azonban felhívják a figyelmet a frissítésekkel járó problémákra, szembeállítva a fenti megoldásokkal saját, csomagban értékesített termékeiket. Az idő valószínű nekik dolgozik, de az anyagi források szűkössége, a hazai fejlesztők 15-18 éves tapasztalata még egy ideig talpon tartja ez utóbbiakat, s ha már nem, hozzáértésük a multiknál is kamatoztatható lesz.

Az elmúlt fél évben bevezetett rekordmennyiségű jogszabályváltozás miatt az idei adótörvények követése a bérügyviteli szoftvereket fejlesztő cégek számára embert próbáló feladat. A folyamatos fejlesztésekre az ezen a piacon eltöltött huzamosabb idő alatt megfelelő szaktudást, tapasztalatot, rutint szerzett és tőkét felhalmozott cégek lesznek képesek, ilyen a humánügyviteli

programok bevezetésén túl, azokat ASP, valamint outsourcing szolgáltatásként is nyújtó, már korábban említett Nexon Rt. Programjaik a nemzetközi piac vállalatirányítási szoftverei humánügyviteli moduljaként is sok esetben bizonyítottak. A nexONBÉR decemberben bejelentett Oracle-n futó változata a Börzén mutatkozott be először potenciális ügyfelek előtt. Érdeklődés kísérte a humánerőforrás gazdálkodási rendszer, a nexONHR a tavalyi kiállításon még nem, de fél éve már önállóan is működő toborzási, kiválasztási moduljának, a nexONJOB-nak bemutatóit, ám a cafeteria rendszerek informatikai támogatását megvalósító nexONBÉR Kafetéria modul iránti érdeklődést nem tudta felülmúlni.

Büvkörön kívül

A külföldi szállítók között is akadtak a Microsoft, illetve az SAP dominanciától nem megriadók. Kiállított az évek óta a magyar piacon ERP2 kategóriájú, elsősorban gyártásban érdekelt kkv-knek kínált megoldáscsomaggal jelen lévő, tavaly ügyvezető váltáson átesett német proAlpha, és a gyártóval, a Microsoft és Oracle stratégiai partner olasz Microareaval a hazai forgalmazásra kizárólagos szerződést kötött ITWare is. A Microarea - mindössze két éve a magyar piacon lévő, termékként öt éves

Tőzsdei előjáték

Évek óta a Szoftvebörze „sztárja” a ma már saját fejlesztései mellett Microsoft Navision Business Partnerként is eredményes, a legjobb négy MBP közé került Revolution, amely most nem elsősorban újdonságaival, inkább a jövőbeni elképzeléseivel lepte meg a kiállítás alkalmából rendezett sajtó-

tájékoztató résztvevőit. Az országa tőzsdéjén bejegyzett görög tulajdonost „megirigyelve” ugyanis a Revolution is – középtávon, 3-5 éven belül – tőzsdére kíván menni, amire már most tudatosan készül. Ennek részeként, letisztítva portfólióját, a négy éve piacra dobott SQL-alapú, közép- és nagyvállalati rend-

szere piaci terjesztésének felfüggesztése, illetve a Navision termékvonallal nem ütköző, 500-nál több kkv-nál bevezetett Iroda ++ nevű, saját fejlesztésű integrált rendszerének megtartása és továbbfejlesztése mellett döntött.

A vállalat idén a kisvállalkozói dobozos termékértékesi-

tésben (Iroda Sorozat) 15 %-os, az Iroda++ és a hozzá kapcsolódó fejlesztések terén 10 %-os növekedést, a Microsoft Navision, a ruházati kis- és nagykereskedelmi rendszerük és a hozzájuk kapcsolódó egyedi fejlesztéseket tekintve - figyelembe véve a piacbővülési előrejelzéseket, a javuló pályázati feltételeket és a finanszírozási lehetőségeket - 40 %-os növekedést tervez.

múltra visszatekintő, ez alatt 7 országba 19 ezer referenciát felmutatni tudó, kkv-k számára fejlesztett - mago.netje két-szintű gyártási megoldást kínál és külső gyártási folyamatok követésére és aggregálására is alkalmas.

A Scala ECE Hungary (ma jogutódként az Epicor Software) is a Szoftverbörze

hasznos új funkciók közül a háttéiroda a tényleges értékesítési helyekkel (POS) és az eszközkezelő rendszerrel (Property Management System, PMS) való teljes integrációja, s a számlák, a készpénz, az eladások, a csoportos elszámolás és a menük információinak szinkronizálásának képessége említésre méltó.

tesztelve a magyar piac ASP iránti fogékonyságát -, az itthon a Finacon-T Kft. által képviselt holland Twinfield is jelen volt. Az ügyviteli rendszert online módon kínáló szolgáltatást igénybe vevőknek nincs gondjuk telepítésre, frissítésre, karbantartásra, de megmenekülnek a biztonsági mentés és rend-



állandó kiállítói között volt - kezdetektől a kkv piac számára fejlesztett integrált megoldással. Idén az iScala idén új funkcionalitásai bemutatásán volt a hangsúly helyezte. A Microsoft.NET és webszolgáltatási technológiáit hasznosító architektúrára épülő Epicor iScala új kiadásában tovább bővültek a raktárkezelési lehetőségek, igényléskelzési funkciók, a CRM funkciók, hatékonyabban kezelhetők a beszerzési számlák, s egyszerűbbé vált a rendszer frissítése az adatkonverziós varázsló segítségével. A vendéglátóipari felhasználók számára

Nálunk gond, ha nincs gond

Többszörösen bebizonyosodott, hogy a magyar kkv-k nem szívesen vesznek igénybe szolgáltatásként – a humán-ügyvitelt kivéve - ügyviteli, illetve vállalatirányítási rendszereket, mégis meg-megjelennek újabb próbálkozók. Az évek óta SAP vonatkozásában ilyen szolgáltatást kínáló Hostlogic, s a rendszerét erre a szolgáltatásra felkészítő, de szolgáltató és piaci igény hiányában azt ASP-ben nem kínált Datalogic mellett - a kiállításon (is)

szerkeletű gondjától is. A Hollandiában üzemeltetett online ügyviteli rendszer szolgáltatásait havi díj ellenében igénybe vevők az egyszerű könyvelési feladatoktól az összetettebb ügyviteli funkciókig bármilyen munkát interneten, akár otthonról is végezhetnek.


Ha jövőre, referenciaként már szerződött magyar ügyfeleket is felsorolva, ismét találkozunk a Szoftverbörzén a Finacon-T-vel, azt jelenti, megtört a jég, de az ideihez hasonlóan kemény tél esetén erre nincs sok remény.

Újkori verbunkos

Toborzás-kiválasztás szoftveres támogatással

A vállalati munkafolyamatok szoftveres támogatása a humánerőforrás-gazdálkodás területén is egyre szélesebb körben jellemző. A cikksorozat előző részeiben körüljártuk, hogy a munkaerő-felvétel területén milyen szempontok alapján választhatunk a lehetséges informatikai megoldások közül, és milyen körülmények befolyásolják a szoftverbevezetési projekt sikerét. De miért is éri meg toborzási-kiválasztási szoftvert használnunk? Milyen változásokra számíthatunk egy korszerű informatikai alkalmazás bevezetésétől? Cikksorozatunk újabb része ezekre a kérdésekre adja meg a választ.

Mit vesz észre a pályázó?

 A munkaerő-felvételi tevékenység különlegessége, hogy a folyamat fő érintettje egy vállalaton kívüli független szereplő, a pályázó. Az álláslehetőség meghirdetésével megszólítjuk őt, aki jelentkezése elküldésével visszaigazolja a kapcsolatfelvételt. Ekkor még viszonylag kevés adattal rendelkezik cégünk, és a kiválasztási folyamat menetéről is csak közvetett információi lehetnek. Vajon mit észlel a pályázó abból, hogy szoftverrel támogatjuk a felvételi folyamatot? Egyáltalán miért jó ez neki?

Amennyiben szoftverünk rendelkezik online hirdetési felület kezelését biztosító modullal, úgy a jelentkezők aktuális álláskiírásainkat a honlapon egységes formátumban, több szempont szerint szűrhető listában érhetik el. A pozíció részletes leírása, az elvárások könnyen áttekinthetők, a megpályázni szándékozott pozíciók mellé akár bejegyzések is tehetők.

Ha az álláskereso elszánja magát pályázata elküldésére, akkor lehetősége nyílik egy online jelentkezési lap kitöltésére. Ebben megadhatja a személyi adatait, a végzettségére, valamint a szakmai hátterére vonatkozó információkat, s mindezt önéletrajzi témák szerint strukturáltan. Az adatrögzítés folyamatát előre definiált, legördülő listás mezők gyorsítják. A kitöltött adatlaphoz az egyedileg összeállított önéletrajz és a motivációs levél elektronikus formában is csatolható. Sok pályázó az ilyen jelentkezési lap kitöltését sokkal inkább felesleges időtöltésnek, semmint előnynek érzi. Pedig korszerű rendszer használva az online megadott adatok általában egy az egyben átkerülnek a vállalat belső pályázói adatbázisába, így a toborzási szakember akkor is ezekre támaszkodik, amikor egy adott pozíció esetében az előszűrést végzi. Ha a jelentkező veszi a fáradságot, és részletesen rögzíti a vállalat számára releváns szaktudását, kompetenciáit, azzal saját esélyeit növelheti a kiválasztás során. Ráadásul egyre több cég használja adatbázisát elsődleges keresési forrásként, így ha az adott állásra nem is választják ki a jelöltet, később újra számíthat a vállalat megkeresésére.

Azt már a jelentkező is minden bizonnyal pozitívként éli

meg, hogy pályázata beérkezéséről, majd az előszűrés eredményéről a szoftvert használó vállalattól minden esetben hivatalos visszajelzést kap. A honlapon kialakított „karriersite”, az automatikusan kiküldött visszajelző e-mailek lehetőséget teremtenek a pályázók tájékoztatására, felkészítésére: az adatvédelmi politika közlése, az előszűrés-kiválasztási folyamat menetének ismertetése csökkenti a jelentkezők bizonytalanságát, így rengeteg érdeklődő telefon, e-mail spórolható meg mindkét fél számára. A szoftveres támogatásnak köszönhetően a jelentkezők és pályázataik nem vesznek el, ráadásul a hatékony folyamattámogatásnak köszönhetően hamarabb számíthatnak visszajelzésre, továbblépésre.

Minek örülhet a HR-szakember?

Amennyiben a vállalat a szoftverbevezetési projekt során kellő figyelmet fordított a munkatársak elvárásainak kezelésére, a leendő felhasználók felkészítésére, akkor a betanulási időszak után a HR-szakemberek a saját bőrükön tapasztalják a rendszer előnyeit.

Az internetes hirdetési és jelentkezési felület például nemcsak a pályázók számára kényelmes: az adatok automatikus átvétele rengeteg adatrögzítéstől szabadítja meg a kiválasztással foglalkozó munkatársakat, s a jelentkezések fogadásával, iktatásával járó adminisztráció minimálisra csökken. A beépített e-mail rendszernek köszönhetően lehetőség van az előre összeállított visszajelző, illetve elutasító e-mailek csoportos kiküldésére, ráadásul az értesítésnek nyoma marad a jelentkezők adatlapján is. A vállalat kiválasztási elveinek megfelelően testre szabott értékelési felületek megkönnyítik és felgyorsítják az előválogatást, a telefonos előszűrés és a személyes interjúk során szerzett információk, benyomások pedig közös kiválasztási tudásbázist építenek. Ez különösen akkor jelent komoly hozzáadott értéket, ha a toborzás-kiválasztási folyamat feladatai több munkatárs között oszlanak meg. Ilyenkor a korábban valamely kolléga által ráfordított interjúidő nem vész el, hiszen a jelentkező ismételt pályázása esetén a korábbi beszélgetés értékelése egyszerűen elérhető.

SOLTÉSZ ERZSÉBET, A NEXON HR-INFORMATIKAI SZAKÉRTŐJE

A csoportos pályázatkezelési funkcióknak köszönhetően a több jelentkezőre vonatkozó kiválasztási események és döntések egy mozdulattal rögzíthetők, a jelöltek státusa, eddigi szereplése külön időráfordítás nélkül nyomon követhető. Az integrált levelezési modul proaktívan értesíti a pályázókat az eredményekről, ennek köszönhetően nem generál jelentős pluszmunkát.

A napi munkavégzésben érezhető változások mellett a munkaerő-felvételi terület szervezetben betöltött helye, kapcsolatrendszere is átalakul. A szisztematikusan kezelt munkaerő-igénylési és engedélyezési folyamat, a keresési profilok szakterületekkel való közös kialakítása és rögzítése átláthatóbbá, átgondoltabbá teszi a teljes felvételi tevékenységet. Lehetővé válik a szakterületek folyamatos tájékoztatása a kiválasztási eredményekről, az intenzívebb kommunikáció az igénylőkkel, ez pedig növeli a HR-terület vállalaton belüli elismertségét. A rendszer lehetővé teszi felelősök és határidők kijelölését a keresési folyamat lépéseire, a szakterületekkel közös kiválasztási események integrált kezelését. Ennek köszönhetően megszűnik a területek közötti „egymásra mutogatás”, és hatékonyabbá válik a kiválasztásban részt vevők együttműködése.

Mit profitál a HR-vezető?

A HR-terület vezetője a napi keresési-kiválasztási feladatokba általában kevésbé lát bele. Számára a legfontosabb, hogy a terület kapacitásai optimális kihasználtsággal működjenek, a munkaerő-felvételi tevékenység „hozza” a vállalati stratégiából lebontott célkitűzéseket, költség- és erőforrásterveket. Milyen tényezők befolyásolják a sikerességet? Hogyan segítheti egy toborzási-kiválasztási szoftver a vezetői kontrolling funkciót?

A kiválasztási folyamat támogatása mellett a rendszer lehetőségét biztosít a toborzási források menedzselésére is: nyomon követhetők a hirdetési költségek és a tanácsadói megbízási díjak. A pályázatok forrásának tárolásával a toborzási csatornák hatékonyságának méréséhez minden információ rendelkezésre áll. A korábbi hasonló keresések tapasztalatainak feldolgozása alapján hatékonyabb toborzási portfólió állítható össze, ami kevesebb kudarcba fulladt keresési kísérletet és egyben komoly költségmegtakarítást eredményez.

Nem igényel pluszmunkát a kiválasztás erőforrásigényének nyomon követése és mérése sem: az időszakokra összesített pályázatok száma, az interjúk és tesztelek mennyisége alapján megbecsülhetők a rövid, illetve középtávú kapacitásigények, a terület vezetője támpontot kap az egyes pozíciók reá-

lis betöltési időpontjának meghatározásához és a vállalati létszámtervezéshez. Nem mellékes szempont az sem, hogy a riportok és statisztikák – a testre szabható kimutatásablonok segítségével – áttekinthető, látványos formában készíthetők el, ami a HR-terület eredményeinek vezetői szintű prezentálását emelheti magasabb színvonalra.



Miért jó mindez a vállalatnak?

Ideális esetben egy új szoftver bevezetése az adott terület folyamatainak újragondolásával, hatékonyabbá tételével jár. Ez mind a folyamatban részt vevő munkatársak, mind a vállalat egésze szempontjából előnyös, hiszen tisztázott feladtmegosztást, optimalizált erőforrás-felhasználást eredményez. Különösen igaz ez az emberierőforrás-gazdálkodáson belül a munkaerő-felvétel területére, ahol – ellentétben a munkaüggyel – a munka menetét, a kezelendő adatokat nem határozza meg semmilyen törvényi szabályozás.


A cégvezetés számára fontos változás, hogy a toborzási-kiválasztási adathalmaz integrált kezelésével az üzleti szemlélet ezen a területen is érvényesíthető, hiszen a vállalati stratégiából lebontott kulcsmutatók folyamatosan nyomon követhetők. A korábbi tapasztalatokra alapozott, objektív szempontok alapján történő előszűrés és a nagyobb odafigyeléssel végzett kiválasztás magasabb beválási mutatót, vagyis alacsonyabb felvételi és betanítási költséget eredményez.

Bár hosszabb távon érzékelhető hatás, de mindenképpen komoly fegyvertény, hogy a leendő munkavállalókkal való tudatos kommunikáció javítja a vállalat munkaerő-piaci megítélését, s ezen keresztül pozitívan hat a cég társadalmi presztízsére is.

NFT: kételyek, remények, anomáliák

Ellentmondásokkal terhelt a második Nemzeti fejlesztési terv (NFT) megalkotásának időszaka. A demokratikus Magyarország fennállása óta legnagyobb összegű, felhasználásától függően az ország jövőjét pozitív vagy negatív irányba jelentősen befolyásolható támogatásból mindenki részesülni kíván, az államigazgatási, az üzleti és a civil szféra egyaránt igyekszik a zsírosbödön közelébe férközni. Mindenki – egyenként. Ritka a kézfogás, az egymás segítségével az országot a fejlettebbek közé emelő összefogás, a közös érdekek keresése. Úgy tűnik, mintha továbbra is mindenki csak a maga pecsenyéjét akarná sütögetni. Nem könnyít a helyzeten az NFT II-ről folyó társadalmi vita és a választási kampány időbeli átfedése sem. A tervalkotás gyakorlatában és anomáliáiban, valamint az elvárások és a lehetőségek tárházában való eligazodáshoz – az informatikai szektor részvételét prognosztizáló potenciális projekteket is beleértve - Dobozi Sándort, az AAM Vezetői Informatikai Tanácsadó Zrt. erre specializálódott vezető tanácsadóját kértük fel idegenvezetőnek.

FEKETE GIZELLA

 A gazdaság, a közigazgatás és a civil társadalom különböző szegmensei számára eddig is csurrant-cseppent támogatás a hazai pénzekből, éppúgy, mint az EU előcsatlakozási alapjaiból, illetve az NFT I operatív programjain keresztül. Vannak magukat szerencsésebbnek érző területek, és akadnak örök elégedetlenek. A korábbi beidegződések levetkőzésében kevésbé jeleskedők nehezen értik meg, hogy a támogatások nem a megélhetést, hanem a fejlődést szolgálják. Azért kapunk „ingyen” halászhálót, hogy megtanuljunk halászni, üzletet építsünk rá, s ha az prosperál – vagyis fejlődésünk megfelelő pályán halad tovább –, a haszonból mi is adhassunk hálókat a rászorulóknak.

Aggályok és dilemmák

A 2007 és 2013 közötti EU-támogatások felhasználását célzó, Nemzeti stratégiai referenciakeret névre keresztelt második Nemzeti fejlesztési terv sikeres volta több évtizedre is meghatározhatja Magyarországnak az unióban és akár a világ gazdaságban elfoglalt helyét. Pontosabban annak előszobája lehet, mert az igazi erőpróbát az operatív programoknak nevezett szakágazati tervek megvalósu-

lását célzó pályázatok megfelelő kiírása jelenti. A körülmények adhatnak okot némi nyugtalanságra. A terv kidolgozására és annak pályázati szintre bontására ugyanis ciklus közben, kormányfőváltás után, az országgyűlési választások előtt és alatt, illetve a két választás között kerül sor, s alig van arra remény, hogy mindez nem megy a soha nem látott összegű támogatások felhasználásának rovására. A kettévágott tervezési időszak miatt a Nemzeti Fejlesztési Hivatalnál úgy vélik, adminisztratív oldalon – vagyis a minisztériumok részéről – ugyan kidolgozottak lehetnek az NFT II dokumentumai, de hogy azok a többi országgal azonos időben, június-július táján nemzeti legitimitációval rendelkező dokumentumként kerülhessenek az unió asztalára, ma még megoldásra vár. Különösen annak fényében, hogy a rendelkezésre álló magas támogatási összeg miatt a tervnek több, előre definiált, kiemelt zászlóshajója lesz. A források felhasználásának mielőbbi megkezdése érdekében ugyanis a kapcsolódó beruházások előkészítésének már a tervezéssel párhuzamosan, 2006-ban el kellene kezdődnie.

A közzéadások által gyakran hangoztatott aggály az is, hogy a kormány az államháztartás reformja nélkül február

21-én elfogadott és társadalmi vitára bocsátott mintegy 6650 milliárd forintos európai uniós fejlesztési forrás felhasználásának céljairól szóló új stratégiai dokumentummal ingoványos talajra tévedhet. Az eddigi EU-s tapasztalatokból levonható következtetések szerint strukturális reformok és fegyelmezett költségvetési politika nélkül modernizációhoz nem, csupán rövid távú élénküléshez vezetnek a támogatások. A társadalmi vitára alig egy hónap maradt, és a hiányzó gazdaságpolitikai alap sem jó előjel. Az említettek túl az alacsony mértékű idegen nyelv-tudás, a nagyszámú, ismeretlen szaktudású, korú stb. munkanélküli, a hiányzó MÁV-reform, az alulfinanszírozott k+f sem jelent megfelelő alapot ahhoz, hogy célba érhessenek az operatív programok megvalósulására szánt összegek. Nem egyszerűsíti a kérdést – kiemelten a tökeszegény kis- és középvállalkozásokat tekintve –, hogy a támogatásokból csak az új projektek finanszírozhatók, de az üzemeltetés és a működtetés már nem, emellett többek között az outsourcing terjedését sem segítik. Ugyanakkor kedvező, bár a politikusok által nehezen elfogadott tény, hogy a felhasználást uniós szabályok korlátozzák, így az azokkal ellentétes

pártprogramok finanszírozására nem használhatók fel.

Erők, ellenerők

Ahogy a fentiekből is látszik, a fejlesztési terveket erők és ellenerők har-

előfordulhat, hogy a tervezés nem a helyzetelemzések szerint szükséges irányba halad majd, hanem az egyes fejlesztési területek súlya az azok szakmai felügyeletét ellátó minisztérium súlyával lesz arányos. A rendelkezésre álló idő 80 százalékát pazarolták el

tartó támogatottak többsége nem tudja, és valószínűleg nem is érdekl, milyen stratégiai cél teljesüléséhez járul hozzá. Ez azonban nem róható fel a pályázóknak, mivel ez a programokat kiíró minisztériumok felelőssége és kompetenciája.



ca formálja. A tervezés alapjai számtalan szakmai dokumentum formájában adottak, de hogy szintetizálásuk, egységessé kovácsolásuk megtörténik-e, az már aggodalomra ad okot. A tervekbe kerülő területeket és azok prioritásait ma ugyanis elsősorban az eltérő lobbierejű minisztériumok súlya és kevésbé a stratégiák alapjaként elkészült, helyzetünket és lehetőségeinket feltáró tanulmányokban foglaltak határozzák meg. Dobozi Sándor szerint ennek következményeként könnyen

stratégiai tervezésre, ami a részletes kidolgozás során pótolhatatlan, akár a programok céltévesztéséhez, a stratégia bukásához vezető időhiányt generálhat. A stratégiák és makrocélkitűzések csak a legfelső szinten összehangoltak, a programokban megfogalmazottak azonban – az informatikai fejlesztést tartalmazó projektekre ez kiemelten is igaz – jobban igazodnak a minisztériumok kompetenciáihoz, mint a kitűzött magasztos célokhoz. A saját érdekeiket szem előtt

Az NFT II előkészítése is óriási erőforrásokkal, hatalmas szakértői gárda bevonásával folyt. Ugyanakkor a novemberben visszadobott – az NFT II-nek is hivatkozási alapul szolgáló – konvergenciaprogram EU számára érthetetlen struktúrája jól mutatja a felzárkóztatásunkat erőteljesen befolyásoló szervezeti, vezetési hiányosságokat.

Az NFT II alapjául szolgáló konvergenciaterv áttekinthetetlen struktúrája az ország érdekét a sajátjuk alá rendelő, egymással birkózó lobbierők harcát tük-

rözi. Az EU által a fókuszterületek hiányként értelmezett tizenégy (sic!) prioritáshoz makacsul ragaszkodók nem érzékelték, hogy az alapkövetelményként megfogalmazott felzárkóztatást

szem előtt tartva – a horizontális célok támogatása révén – a prioritásokból ki-maradt területek is az eddigi támogatások többszörösére számíthatnak. Ennek megértéséhez az összefüggések ma

még hiányzó felismerésén túl a jövő munkaerőpiacán mind inkább felértékelődő együttműködési képességre is szükség lenne.

Öncél helyett közcél

Az üzleti szféra sok tekintetben előbbre tart a közigazgatásnál, de az együttműködést igénylő projektek itt is nehézkesek. Ahogy azt az NFT I prioritásait szem előtt tartva kiírt, kiemelt támogatást élvező, összefogásra ösztönző pályázatok kudarca is igazolja, a hazai konzorciumi kultúra ugyancsak gyenge lábakon áll. A következő időszakban a térségek egymáshoz, illetve Magyarországnak az EU-átlaghoz való felzárkózását ösztönző pályázati ösz-szegek – a folyamatban katalizátorként közreműködő tanácsadókkal – kikényszeríthetik a pozitív változást. Indokolt lehet például az NFT I-ben a támogatási prioritások átcsoportosítása révén megvalósult és az NFT II-ben is forszírozott széles sávú infrastruktúra fejlesztésének továbbvitele. Ám a felzárkóztatást most már csak a továbbfejlesztés okát és célját együttesen meghatározó, üzleti, közigazgatási, oktatási stb. területek együttműködését igénylő infrastruktúra-fejlesztések céloznak. Az együttműködési kultúra outsourcingja, vagyis a tanácsadók alkalmazása ideig-óráig jelent csak megoldást, a problémára végleges választ az adott területeket jó ismerő, helyi dolgozók ilyen irányú képzése adhatja.

A rendszerváltás előtti MNB volt alelnöke, a ma is pénzintézeti szaktekin-télynek számító *Fekete János*, a hitelek „nagymestere”, a támogatások mellett több nyilatkozatában buzdít hitelfelvételre is, hiszen ahogy a mai gazdag államok is a náluk tehetősebbektől felvett hitelek eredményes befektetésével gazdagodtak, úgy mind az ország, mind az egyes vállalkozások számára ez lehet az üdvözítő út. Fekete János szerint nem a hitelfelvétel, hanem annak felhasználása a hangsúlyos, biztos megtérüléssel komparatív előnyeink jó kihasználása kecsegtet. Ennek során négy területre érdemes koncentrálnunk. Egyik a föld-

Az NFT II fejlesztési és prioritás-tengelyei a márciusban kezdődött társadalmi vita előtt

Fejlesztési tengelyek:

1. A gazdasági versenyképesség javítása

Alapfeltétel: közlekedési infrastruktúra fejlesztése

Prioritástengelyek:

- innovatív, tudás alapú gazdaság kialakítása
- a kkv-k jövedelemtermelő képességének javítása
- az üzleti környezet fejlesztése
- az IKT-szektor fejlesztése
- a versenyképes gazdaság emberi erőforrásainak biztosítása.

2. Az emberi erőforrások fejlesztése

Prioritástengelyek:

- a munkaerő-piaci részvétel növelése
- alkalmazkodás a változásokhoz
- oktatás, képzés
- a társadalmi összetartozás erősítése
- a népesség egészségi állapotának fejlesztése
- a humán-infrastruktúra fejlesztése

3. A környezet fejlesztése

Prioritástengelyek

- egészséges, tiszta települések
- vizeink és természeti értékeink megfelelő kezelése
- a környezetügy mint gazdasági hajtóerő
- megújuló energia és energiahatékonyság fejlesztése
- a környezet fejlesztésének kiemelt területi dimenziói

4. Területfejlesztés

Prioritástengelyek:

- a regionális versenyképesség növelése érdekében decentralizált fejlesztések (*)
- az egyes magyarországi régiók fejlesztési céljai
- országos koordinációt igénylő, integrált fejlesztési területek
- európai területi együttműködés

5. A kormányzás hatékonyságának növelése

Prioritástengelyek:

- az igazgatási rendszer korszerűsítése
- az információs társadalom kiteljesítése

(*) Egy 2006. március 9-én született döntés értelmében a hét régió regionális programját központilag koordinálnák.

rajzi helyzetünkből fakadó előnyök kihasználása, amihez hitelből vagy EU-támogatásból finanszírozott infrastrukturális beruházások – autópályák építése, vasút villamosítás, hidak építése stb. – szükségesek. Másik előnyünket a kétharmad részben kihasználatlan gyógyvízkészletünk jelenti, amely a gyógyturizmus serkentése mellett meglegházak fűtésére és bizonyos mezőgazdasági ágazatok fellendítésére is alkalmas. Kimagasló iparágaink – többek között a számítástechnika, valamint a gyógyszeripar – továbbfejlesztésébe, az alacsony anyagigényű, de magas szintű szellemi munkát igénylő, nagy múlttal rendelkező hazai iparágak – pl. biotechnológia – felfuttatásába fektetett támogatások és hitelek is alkalmasak a megtérülésre. Az NFT II jelenlegi verziója ezeket részben lefedi.

Satuba szorítva

A hazai pályáztatási folyamat az EU-s elvárások szerint indokltnál sokkal jobban megköti a pályázók kezét. A közvetlenül Brüsszelbe benyújtandó pályázatok feltételrendszere lényegesen egyszerűbb, egy stratégiai bizottság dönti el, hogy valóban stratégiai célokat szolgál-e a projektötlet. Dobozi Sándor úgy látja, a célokat szolgáló projektek inkább részletekbe menő, semmint átgondolt felső szintű meghatározása a pályázókkal szembeni bizalom hiányára utal. A közösségi programokhoz hasonlóan Magyarországnak is tágabb teret kellene biztosítania a pályázni kívánók elképzeléseinek, valós fejlesztési igényeinek.

Horizontális politikák

- a fenntarthatóság feltételeinek biztosítása
- az esélyegyenlőség érvényesítése
- a társadalmi/gazdasági környezeti biztonságának megteremtése
- a gyermek- és ifjúságpolitika érvényesítése
- a területiség szempontjainak érvényesítése

Az NFT II fejlesztési tengelyeinek megvalósulását célzó operatív programok

1. A gazdaság versenyképességének javítása

- VEGOP – tudás alapú versenyképesség, gazdaság
- KOP – közlekedési infrastruktúra fejlesztése

2. Az emberi erőforrások fejlesztése

- EFOP – az emberi erőforrások fejlesztése
- HIOP – humán-infrastruktúra

3. A környezet fejlesztése

- KOP – környezet-, víz- és természetvédelem, energia

4. Területfejlesztés

- OP – konvergencia (regionális)
- ROP, KMROP – konvergencia (közép-magyarországi)
- Európai területi együttműködések

5. A kormányzás hatékonyságának növelése

- IGITOP – az igazgatási rendszer korszerűsítése és az információs társadalom kiteljesítése

Építő kritikák

Az új kormány szabad kezet kap a végleges NFT formálásában, ugyanakkor valószínűtlennek látszik, hogy kész terv híján már 2007. január 1-jétől odaitélhető támogatások alapjaként átgondolt pályázatok szülessenek ez év június és szeptember 1-je között. Ez különösen annak fényében tűnik kivitelezhetetlennek, hogy az előző fejlesztési tervben komoly fennakadást okozó intézményrendszer is átalakításra vár.

Az NFT II háttérül szolgáló források

kiosztásának módjáról szeptemberben az EU-t is tájékoztatni kell. Az ezzel összefüggő konvergenciaprogram időbeni elkészülésének kételye mellett a Budapesti Kereskedelmi és Ipar Kamara (BKIK) a meglévő, alacsony hatékonyságú intézményi rendszert is alkalmatlannak tartja a jelenlegi támogatások tízszeresének kezelésére. Emellett az olykor pályázatonként különböző feltétel-, illetve garanciarendszer is változtatás után kiált.

Önkritikus és tette kész

Az intézményrendszert érő kritikák legtöbbször a Nemzeti Fejlesztési Hivatal is reálisnak érzi, és dolgozik a javításán. A hivatal elnökhelyettese, Heil Péter a pályázati eljárási rendek egységesítését tartja a legsürgetőbbnek. Az uniós jogszabályok ugyan az eljárási rendek meghatározását a programért felelős minisztériumok hatáskörébe rendelik, de az ehhez korábban ragaszkodó minisztériumok többsége ma már átlátja az egységesítés előnyeit, s ez intézkedé-

seiken is látszik. Közülük leghatékonyabb a kezelési idő radikális csökkentéséről elsőként döntő Gazdasági és Közlekedési Minisztérium volt, ahol közvetlen elektronikus kapcsolatot teremtettek a kifizetőhelyük és a kincstár között. Emellett egyszerűsítették a kifizetésekhez szükséges dokumentummin-ta-rendszert, a felelősséget, illetve az aláírás jogát a minisztériumból a háttérintézménybe delegálták. A hibák javítására tett lépések jelentős hányada Egyed Géza EU-fejlesztési alapokért

gondot. A magas hibaszázalékkal végződő közbeszerzési eljárások jelentősen megnehezítették az uniós támogatások felhasználását, s hogy ez a jövőben is így lesz-e, az Heil Péter szerint elsősorban a vállalkozókon múlik.

Informatika az első vagy másodvonalban

„A hazai informatikai iparnak mindenképpen nyertesnek kell kikerülnie az előttünk álló 2007-2013-as időszak

nagyon szerencsétlen hibasorozatnak lehetne kedvezőtlen irányú kimenetele. A végeredmény az életminőség javulásában és a mind jobb életérzésben is megmutatkozhat.

Dobozi az informatikai szolgáltatók számára az állam- és közigazgatás mel-léktevékenységeinek kihelyezésében is komoly lehetőséget lát. „Közel azonos működésű szervezetekről, intézmények-ről lévén szó elvileg országos szintre is kiterjeszhető informatizálásuk, ahonnan már csak egy lépés az erre alkalmas területek kihelyezése.”

A fenti, logikusnak tűnő, nagy horde-rejű lépés megvalósíthatóságát firtatva azonban ismételtelen előtérbe kerül a különböző területek együttműködési képességének kérdése. Többek között azért is, mert a kihelyezés során esetenként felszabaduló munkaerő foglalkoztatása, továbbképzése, a mobilitáshoz szükséges körülmények biztosítása stb. a különböző szakterületek összefogását igényli. E nélkül ugyanis a felelősség kérdése eldönthetetlen, felelős irányítás híján viszont nem születhetnek meg a fentiekhez szükséges döntések. Ugyancsak megbuktathatja a kihelyezés teóri-áját, ha az állam- és közigazgatás folya-matainak ehhez szükséges feltérképe-zését nem szakértők végzik.

Kulcskérdés: finanszírozás

Az NFT-kről és az EU-s támogatásokról beszélve nem mehetünk el szótlatlanul az utófinanszírozás miatti – fentebb már a BKIK véleményében is felbukkanó – fi-zetési anomáliák mellett. Dobozi Sándor úgy véli, hogy a kereskedelmi bankok ma csak hitelek nevében szerepeltetik hívószóként az EU és a kvv betűkombi-nációt, azonban mögöttük az eddig is kí-nált konstrukciók húzódnak meg. Érdeklenségéből vagy valóban nem is-merve fel az unióból érkező pénzek hite-lezésének viszonylag alacsony kockáza-tát, további garanciák érdekében nem kezdtek tárgyalásba az állammal, így nem is kínálnak az uniós forrást nyert vállalkozások számára új terméket. De a Nyugaton erre a területre összpontosító, a projektek szakmai tervének függvé-

IT, ITK az operatív programok prioritásai között

1. Fejlesztési tengely

VEGOP

- versenyképes IKT-szektor fejlesztése
- az IT alapvető infrastrukturális feltételeinek biztosítása, fejlesztése

2. Emberi erőforrások fejlesztése

HIOP

- munkaügyi
- oktatási
- szociális
- egészségügyi

4. Területfejlesztés

KMRÖP

- innovációorientált gazdaságfejlesztés támogatása
- a közigazgatási szektor és intézményrendszer fejlesztése

5. A kormányzás hatékonyságának növelése

IGITOP

- a politikaalkotás és a végrehajtás eredményességének javítása
- a szolgáltatások minőségének javítása
- IT-tartalom- és szolgáltatásfejlesztés, e-közigazgatás
- a digitális írástudás elősegítése

felelős helyettes államtitkár nevéhez fűződik, az ő erőfeszítéseit a kamarák is elismerik. A pályázatát folyamatának tervbe vett online ellenőrizhetősége to-vább javíthat az eddigi gyakorlaton.

A hivatal szerint a pályázóknak az el-húzó pályázatkezelés mellett a beru-házások előkészítése, a különböző en-gedélyek beszerzése és a közbeszerzési törvény alkalmazása okozta a legtöbb

eseményeiből” – mondja Dobozi Sán-dor. Az erre az időszakra eső támogatá-sok mértéke – az NFT I összegeivel el-lentétben – a magánszféra és a multi-nacionális cégek fantáziáját is meg-mozgatja. Ennek egyik nyertese az in-formatikai iparág lehet. A közigazgatási reform, az információs társadalom épí-tése egyaránt az informatikai vállalko-zások világát érintő terület, így csak egy




nyében tőkét kockáztató befektetők is hiányoznak. Csak reménykedhetünk, hogy az NFT II támogatásaiban már – egy esetleges állami kezdeményezésre válaszként – mindkét említett terület lát üzletet. „Fontos lenne – véli Dobozi –, hogy a pályázatok az EU segítségével nélkül érdektelen területek irányába is elmozdítsák az üzleti oldalt (lásd a T-Com NFT I-ben még Matávként megvalósított infrastruktúra-projektjeit).”

Az állam tett már néhány biztató, ám eredményességét még nem bizonyító lépést. A bürokrácia csökkentésének eredményében a jövőben a kormányzat egy-

séges irányítás alá kívánja vonni az eddig több intézmény által kezelt támogatási ügyeket. A kapcsolódó intézményrendszerek egyidejű összevonása mellett a támogatások közvetítőjeként eddig is érintett Magyar Fejlesztési Bankban koncentrálná az összes állami mikro-, kis- és középvállalkozási feladat és tevékenység: vagyis a támogatás egyablakossá válik. A bürokratikus ügyintézés mellőzésével így mind több vállalkozás juthat egyszerűbben, olcsóbban és gyorsabban hitelhez, tőkejuttatáshoz vagy garanciához – a konstrukciót tekintve az MFB „ügynöke-

iként” működő – saját kereskedelmi bankjánál vagy bankjai egyikénél.

A kormányon belül a finanszírozás kérdését tekintve is a GKM részéről könyvelhető el a legtöbb változás. Ezek közé sorolható a Mikrohitel Program, a lebonyolításban részt vevő szervezetekkel közösen kedvezőbbé tett feltételrendszerével és egyszerűsödő folyósításával. A maximálisan felvehető hitelösszeg 25 ezer eurónak megfelelő forintra emelkedett, a futamidő 5-ről 8 évre nőtt, a kamatnak a jegybanksi alapkamat plusz-mínusz 3 százalékos sávjában kell maradnia. 

Kockázati tőke

A Müncheneri Műszaki Egyetem Vállalkozási és Pénzügyi Központja az Európai Kockázati Tőke Szövetség (EVCA) számára végzett, 2005 novemberében megjelent kutatása szerint Európában 2000 és 2004 között a magán- és kockázati tőkével finanszírozott vállalkozá-

sok egymillió új munkahelyet teremtettek. Ez a foglalkoztatási arány évi 5,4 százalékos emelkedését eredményezte, ami nyolcszorosa az Európa ugyanerre a periódusra eső teljes, 0,7 százalékos foglalkoztatási növekedésének.


A magán- és kockázati tőkés támogatásokban részesülő vállalkozások 2004-ben közel hatmillió alkalmazottat foglalkoztattak, ez Európa 200 milliós „gazdaságilag aktív” lakos-

ságának három százalékát jelenti.

Az európai magán- és kockázati tőkepiac befektetései legnagyobb része intézményes befektetőktől, például bankoktól, nyugdíjalapoktól és biztosítási társaságoktól származik. Az összegek kisebb részét kereskedelmi társaságok, kormányügynökségek, akadémiai intézmények és egyéni befektetők szolgáltatják (Forrás: European Venture Capital Association).

In memoriam Hutter Ottó

Mire Ön, kedves olvasó, kollegánk, ezt az újságot kézbe veszi, már hetekkel vagyunk túl azon a február végi reggelen, amikor megdöbbenten olvastuk a hírt, hogy jó barátunk, az örökké vidám és optimista Hutter Ottó február 21-én eltávozott közülünk.

 Még mindig hihetetlen, pedig azóta vagy ezren ott voltak a Bazilikában is, Ottó temetésén, ahol sokan hittük, hogy jól ismertük, és sokunknak kellett rájönnünk, hogy milyen keveset tudtunk rövid, de annál gazdagabb és tartalmasabb életéről.

Azt az informatikai szakmában mindenki tudja, hogy Ottó villamosmérnök volt, hogy pályakezdésétől egészen a haláláig a SZTAKI munkatársaként dolgozott. A doktori cím is köztudott, s ha meg kell határoznunk, hogy mely szakterületen alkotott a legtöbbet, mindnyájunknak beugrik az eLearning. 1990-ben a SZTAKI Informatika Főosztálya szoftver-projektvezetőjeként áldotta meg, majd állt az élére az elképzelései alapján felállított OpenLearning oktatóközpontnak. 2002-ben irányításával alakult meg az eLearning osztály, ahol a



Az élő eLearning

A Műszaki Könyvkiadó tavaly jelentette meg az eLearning 2005 című kézikönyvet, a három alkotó szerkesztő, Dr. Hutter Ottó, Dr. Magyar Gábor és Dr. Mlinarics József, valamint a számos szerző és eLearninggel foglalkozó gyakorlati szakember közös munkáját.

A bevezetőben – amely Dr. Hutter Ottó tollából származik, és a reá oly jellemző mértékletességet és józan gyakorlatiasságot tükrözi – a következőket olvashatjuk:

„A kezdeti túlzott várakozások törvényszerűen bukásokhoz, ezek pedig csalódáshoz vezettek. Az elektronikus tanulási technológiák lehetőségeit és jelentőségét sokan és sokszor túlbecsülték. A tanuló és a tanító ember nem könnyen és csak viszonylag hosszabb idő alatt képes adaptálni a változásokat, a fogyasztói szokások lassabban változnak, mint a lehetőségek. De bízhatunk abban, hogy a jót könnyű megszokni, a szokások változása tehát feltartóztathatlanná válik és felgyorsítható.

Az eLearning alapú képzésekben, az utóbbi évtizedben egyre több jó gyakorlati eredmény bukkant fel. Ezek demonstrálták, hogy mire alkalmas az új technológia és hogyan lehet új tanulási környezetet létrehozni. Sok tapasztalat gyűlt össze oktatási módszerekről, pedagógiai megközelítésekről. Sokkal jobban értjük már, mint egy évtizede, hogy mire és hogyan lehet hatékonyan használni az eLearninget, és melyek a korlátai.”

Eddig a részlet a bevezetőből, amely talán alkalmas arra, hogy felkeltve érdeklődésünket, feltegyük a kérdést: valójában mit is értünk eLearning alatt, ki és mire tudja, tudná használni, ha tisztában lenne annak gyakorlati tartalmával, előnyeivel és hátrányaival. Belelapozva a könyvbe, s erre keresve választ, a következő részt találtam a magam számára is új ismeret hordozónak.

„Amikor elektronikus tanulásról vagy

eLearningról hallunk, legtöbbünknek az jut eszébe, hogy a PC elé ülve elmélyedünk egy interaktív, multimédiás tananyagban, és önállóan feldolgozzuk azt. Az önálló ütemezésű, web-alapú tanulást aszinkron eLearningnek is nevezik, mivel a résztvevők nem ugyanabban az időben vesznek részt a képzésen. Az eLearningnek létezik egy kevésbé ismert, azonban annál nagyobb lehetőségeket tartalmazó formája is: a szinkron, vagy más néven élő eLearning, amely ötvözi a tantermi és a web-alapú képzésben rejlő előnyöket. Mint a neve is mutatja, ebben az esetben mindenki egy időben vesz részt a képzésen. Az előadást valódi oktató tartja az interneten keresztül: a tananyagot minden résztvevő a saját monitorján követ-

részleg fő témájához kapcsolódó alapvető technológiai és módszertani fejlesztéseket végzett és vezetett.

Ottó egyike volt azoknak, akik elsőként ismerték fel az eLearning meghatározó jelentőségét a korszerű oktatásban, s e terület meghatározó alakjává, iskolateremtő egyéniségévé vált. A vezetése alatt álló osztály számos hazai és nemzetközi publikációval, könyvvel és tananyaggal gazdagította a szakmát. Alapítója és társelnöke volt az eLearning szabványosítási bizottságnak, tagja az OM Digitális Taneszköz Minősítő Bizottságának, kezdeményezője és társzervezője az „eLearning Fórum” konferenciasorozatnak, valamint egyik alkotó szerkesztője a Műszaki Kiadó „eLearning 2005” kézikönyvének.

Talán erre volt a legbüszkébb az utóbbi időben.

Szakmai munkája elismeréseként 1999-ben Intézeti Díjat kapott, az iparági szintű eLearning tevékenységét pedig Gábor Dénes emlékéremmel jutalmazták 2005-ben.

Még azt is elég sokan tudjuk, hogy a szorosan vett szakmai munkán túl Ottó a számítástechnikai újság- és könyvírás, illetve szerkesztés területén is maradandót alkotott. Az általa létrehozott OpenInfo kiadó gondozásában több alkalommal is megjelentetett Unix alapismeretek c. könyv révén sokat segített a hazai Unix kultúra szélesebb körű elterjedésben. Újságíróként, informa-

tikai szakíróként volt a mi kiadónk, s lapjaink, a Prím Online és a Business Online kollegája, barátja is. Egykoron a Prím kiadó által indított OpenX hírlevelet ő vette át, majd ebből nőtt ki az általa alapított és szerkesztett Infopen Magazin. Azon kevesek közé tartozott, akiket a szakmai versenytársak, a konkurens kiadók, magazinok szerkesztői is barátjuknak tudhattak, és szinte minden jelentősebb informatikai kiadványban jelentek meg cikkei. Ő hívta társalapítónak a Computerworld Számítástechnikát és a mi Business Online-unkat, amikor megalapította az „Év CIO-ja” díjat, a vállalati főinformatikusok munkájának elismerésére. Haláláig a Computerworld hetilap CIO rovatát is szerkesztette.

Személyiségéből fakadt, s tudtuk, mert sokuknak használt vele, hogy aktív tagja volt számos szakmai egyesületnek, többek között 1996-2005-ig az Informatikai Vállalkozások Szövetsége elnökségének (egy időben alelnökként). Szoros együttműködést ápolt a Vezető Informatikusok Szövetségével is, tevékenyen részt vett az „Év Informatikai Oktatója Díj” szervezésében és odaítélésében. Ilyen minőségében bontakoztak ki igazán kapcsolatteremtő és szervező képességei.

Munkája kapcsán gyakran szembesült azzal, hogy az informatikai döntéshozók számára nincs olyan fórum, ahol a tapasztalatai

heti, míg a beszédhang átvitele konferenciahívás, vagy újabban internetes hangátvitel (voice over IP, VoIP) formájában történik. Eközben a tanuló jelentkezhet, hozzászólhat és kérdezhet, éppúgy mint egy hagyományos tanteremben. Az élmény oly annyira teljessé tehető, hogy egyes rendszerekben még „pad alatti levelezés” is lehetséges, privát csevegés formájában.

Mint az esettanulmányokat bemutató fejezetből is kiderül, ma már vannak olyan, több vidéki telephellyel rendelkező nagyvállalatok Magyarországon, akik havonta-kéthavonta megszervezték, budapesti továbbképzés vagy az

ország körbeutazása helyett a szinkron eLearning segítségével tartják karban értékesítő és ügyfélszolgálati munkatársaik tudását. A virtuális tanterem lehetővé teszi, hogy a ritkább, egynapos fejtágítók helyett gyakrabban tartsanak meg rövidebb oktatásokat, ezáltal gyorsabban tudjanak válaszolni a piac kihívásaira.

Az élő eLearning virtuális térbe helyezett, oktató által vezetett tanítás, ezért színtere nem is lehetne más, mint virtuális tanterem. Ez utóbbi valójában egy szoftver, amely optimális esetben jellemzően a következőket nyújtja a résztvevőknek:

- az oktatói prezentáció egyidejű megjelenítése az oktató és a tanuló számítógépén;
- közös tábla, amelyre a megfelelő jogosultsággal rendelkező résztvevők rajzolhatnak és írhatnak;
- alkalmazások megosztása,
- jelentkezés lehetősége: a résztvevő egy gombra kattintva szót kérhet;
- privát vagy csoportos csevegés;
- számítógépes hang- és videoátvitel.

Bár a szinkron eLearning eszközök legtöbbje rendelkezik azzal a lehetőséggel, hogy egy webkamera képét megossza a többi résztvevővel, a lényeg nem az oktató arcának, hanem az általa prezentált tananyagnak az átvitele és megjelenítése a résztvevők gépén. A virtuális tanterem a hang- és képátvitelen felül további kommunikációs lehetőségeket is tartalmaz: a résztvevők írásban is kommunikálhatnak egymással, rajzolhatnak a közös táblára vagy betölthetnek képfájlokat, valamint a számítógépükön futó alkalmazásokat is megoszthatják. Ezek együttesen még mindig jóval kisebb sávszélességet igényelnek, mint a videokonferencia, és az oktatási élmény is teljesebb.”

Hutter Ottó Díj

Dr. Mlinarics József, a Magyar Tartalomipari Szövetség ügyvezető elnöke, úgyis, mint az eLearning Fórum társzervezője, arról a javaslatról tájékoztatta lapunkat, hogy a kiváló hazai eLearning tananyagot, technológiát fejlesztő és alkalmazó szakemberek díjazására „Hutter Ottó Díj” alapítását tervezik. Mlinarics József elmondta, hogy a MELLEARN (www.mellearn.hu) konferencián bejelentett javaslatot az ott lévő kollegák egy emberként támogatták.

A „Hutter Ottó Díj” évenkénti átadása a tervek szerint – hazai eLearning szakemberekből választott bizottság jelölése alapján – az eLearning Fórumon történik majd.

kat kicserélhetnék. E felismerés eredményeképp született meg az immár hagyományos „CIO Fórum” konferenciasorozat, amely a hazai konferenciák között rövid idő alatt is jelentős elismertséget vívott ki magának. Az Infopen CIO webmagazin, valamint jogutódjainak hasábjai pedig a médiában biztosítottak helyet az ilyen irányú



tanulmányoknak, elemzéseknek és eszmecsereknél. Szerkesztőként ő jegyezte az „Informatikai vezetők kézikönyvé”-t, amely hazánkban elsőként nyújtott átfogó ismereteket a téma iránt érdeklődők számára, és ő volt az ötletgazdája a megjelenés előtt álló „Top 100 CIO” kiadványnak és az idén – sajnos már nélküle – debütáló „Chief Innovation Officer” díjnak is.

Azt már csak a templomban tudtuk meg, hogy jól is sakkozott. Kár. Biztosan élmény lett volna vele egy izgalmas sakkparti. Elmaradt az a beszélgetés is, ahol megkérdezhettük volna, vajon miért állt ellen többször is a most annyira felkapott iwiw rendszerbe való meghívásnak. Pedig élő bizonyítéka lett volna annak, hogy a miniket körülvevő szociológiai hálóban vannak természetes sűrűsödési pontok, olyan emberek, akik köré spontán épülnek nagyon kiterjedt baráti, munkahelyi és közösségi kapcsolatok. Mert Ottó mindig, mindenkivel szemben megtalálta a megfelelő hangot, az esetleges vitákban, érdekütközésekkor a mindenkinek elfogadható kompromisszumos megoldást. Azon kevesek közé tartozott, akiket nem lehetett nem szeretni, nem volt sem haragosa, sem konkurense, sem ellensége. Az egyik öt búcsúztató írás ki merete jelenteni, s mi is hittel írjuk le: Ottó egyszerűen jó ember volt, olyan, amilyet ritkán hord a hátán a föld, és ami még ritkább, olyan, aki mindenki más-

ból is a jót hozta elő. Példát mutatott életével és munkájával éppúgy, mint türelemmel és hittel viselt betegségével, mindenben átlépő optimizmusával és életszerető derűjével.

A sors kegyetlen fintoraként egy éve, születésnapja előtt pont egy nappal derült fény betegségére. A műtétet és a kezeléseket ugyanolyan rendíthetetlen nyugalommal fogadta, mint az élet hétköznapi megoldandó problémáit, majd visszatért munkájához és napi feladataihoz. Addig is igaz volt rá (jósága pont ebből fakadt), hogy minden napját úgy élte meg, mintha az utolsó lenne. Az elmúlással szembesülve, ahogy ezt gyakran mondta, minden további napot ajándéknak tekintett, és ezt az ajándékot ugyanazzal a szinte szándéktalan, természetéből fakadó önzetlenséggel osztotta meg a körülötte élőkkel.



Mi, sok százan ott a templomban, a gyászmise és a megemlékezések alatt, életútjának felidézését hallgatva, az érzéseinkkel és ezernyi ellentmondásos gondolattal küszködtünk. Az érthetetlen, a tehetetlen, a kételkedő, a bizonytalan, bennünk birkózó „miértekre”, a tisztelet parancsoló, a felfoghatatlan „hogyan volt képes”-ekre nehéz megtalálni a helyes válaszokat.

De próbálkozzunk. Ottó megállított bennünket, napokra, hetekre lehalkította a harsogást, megfékezte a rohanást, s arra készítet, hogy nézzünk körül, értékeljünk, gondolkodjunk, változtassunk.

Hogy figyeljünk. Ne csak a „fontosra” és a „sürgősre” hanem a sokkal fontosabbra is...

Köszönjük.

Ottó, nyugodj békében!



MENNYBEMENETEL VAGY TÚLÉLÉS? (II.)


Az információs társadalommal összefüggő kérdéseket feszegető, előző számunkban megkezdett összeállításunk folytatásaként, elsőként a politika, a gazdaság és a társadalom, illetve ezek különböző szintjei közötti együttműködési problémákat, illetve orvoslásuk lehetőségeit firtatjuk. Hogy nem ön-

célúan, az kiderül a nemzeti fejlesztési terveknek a célok torzulásához is vezető anomáliáiról, az EU-ban szokásostól eltérő gyakorlat mellett a jó irányú elmozdulás lehetőségeiről is szóló, az AAM Informatikai Vezetői Tanácsadó Zrt. tanácsadói véleményére alapozott cikkünkéből

Kézen fogva vagy fejvel a falnak

Sok oka van annak, hogy az egymást követő kormányok évek óta melegen tartják a közigazgatási reform témáját, mint ahogy annak is, ahogyan az érdemi lépéseket halogatják. Azt viszont kevesen látják, hogy a feleslegesen magas létszámú apparátus működtetésének költségein túl milyen további pazarlást jelentenek a megkövült rendszerbe – az e-közigazgatás megteremtésének jelszavával – pumpált európai uniós támogatások. Az egyes szektorok közötti együttműködési hiányosságok a szektorokon belül is léteznek – megszüntetésükkel nem kellene a közigazgatás egészének átalakításáig várni.

FEKETE GIZELLA

 A részterületekre kidolgozott, akár a reform alapjául is szolgáló, hosszú távú stratégiák mentén történő fejlesztések hatékonyabbá tehetnék a munkavégzést, előbbre vihetnék a különböző területek együttműködését azonos alapokra helyező elektronizációt. Már korábban ebbe az irányba indulva gátat szabhattunk volna a jelenleg is folyó felesleges pazarlásnak.

Az információs társadalom kialakítása érdekében a közigazgatásban – annak hatékonyabb és a mainál jóval alacsonyabb költségű működése érdekében –

az informatikára alapozva megtehető lépésekről és az ezzel ellentétes mai gyakorlatról az AAM Vezetői Informatikai Tanácsadó Zrt. vezető tanácsadója, *Huszár Péter* segítségével igyekeztünk képet alkotni.

Negatív hazai példa

Az együttműködések gerincét alkotó fejlesztésekhez tehát mindenekelőtt stratégiákra lenne szükség. Ma nem csupán a közigazgatáson belül fájdalmas az összefogás hiánya, de az oktatás

és a foglalkoztatáspolitikai, a foglalkoztatáspolitikai és a gazdaság, továbbá az üzleti világ és az oktatás között is, ami jelentős veszteséget generál.

Az együttműködések és persze a stratégiák létrejöttének legnagyobb kerékkötője Huszár Péter szerint ma a kormányzat ágazati struktúrája. A politika a magasztos irányok (versenyképesség, életminőség stb.) meghatározásán túl – a minisztériumi és háttérintézményi bürokrácia segítségével a végrehajtói munkába is beavatkozva – a stratégia előkészítését, programokra

bontását és végrehajtását is uralni kívánja.

„Célravezető munkamegosztással minden felet ki lehetne elégíteni” – mondja Huszár Péter. „A politikusok által a ciklus közepére felállított felső szintű modell politikamentes megvalósítását a munkájukért felelősséget vállaló szakértők vehetnék kezükbe. Ezzel szemben ma – a közigazgatásiaknál na-

Ez elé azonban ma még legyőzhetetlen akadályként tornyosul, hogy a megvalósításhoz felelősséggel el kellene különíteni a megfelelően képzett és megfizetett szakemberekkel házon belül is elvégezhető, illetve a külső szakmai segítséget, projekt- és programmenedzsment-kompetenciákat, valamint szakembereket igénylő, országos méretű feladatokat, folyamatokat.

A közigazgatás szereplői, kiemelten az önkormányzatok, komoly összegeket vehettek igénybe – többek között informatikai fejlesztésekre – az EU-s és hazai támogatásokból. Hosszú távú stratégiák híján azonban nem beszélhetünk összehangolt fejlesztésekről, így megkérdőjelezhető, vajon a most folyó vagy lezárult fejlesztések beilleszthetők-e a reformot követően létrejövő közigazga-



gyobb erőt képviselő politikai államtitkárokon keresztül, a minisztériumi csaták révén a szakmai koordinációt ellehetetlenítve – a szakértői kérdésekbe is beleszól a politika, aminek árát persze az állampolgárok fizetik meg.”

Kiútként két lehetőség kínálkozik. Az egyik a politikától távoli, nonprofit szervezetekre bízott bürokrácia, míg a másik elgondolás szerint projektekben, programokban lehetne az alpműködésen kívüli, szervezetenként azonosítható feladatokat hatékonyan megoldani.

Közérdek és önkormányzás

A Nyugathoz képest hazánkban a közigazgatás informatikai alapokra helyezésének foka alacsonyabb, mint a gazdasági szektorban. A működést mederben tartó néhány törvény, rendelet ugyan segíti az elektronizáció gyorsabb terjedését s ezzel az apparátus hatékonyabb működésének lehetőségét, ám több beépített fék is működik. Ezek egyike az önkormányzati törvény által biztosított önállóság hiánya.

tási rendszerbe. „A kérdés a pályázati kiírások láttán is indokoltnak tűnik – teszi hozzá a tanácsadó –, hiszen minden polgármesteri hivatal maga döntött, illetve dönthet, mely folyamatait és milyen mértékben automatizálja. Így, ritka kivételtől eltekintve, ma a standard működés törvényben meghatározott folyamatainak elektronizációja helyett az aktuális igény szerinti részfeladatok kapnak támogatást.”

Mindez még szomorúbb, ha a követendő, de nem követett pozitív

példákat is hozzávesszük. Ezek egyike a BM felügyeletével és az AAM tanácsadói közreműködésével lezajlott, máig sikertörténetként emlegetett „okmányiroda-projekt”. Egy másik – szintén központi irányítással, nevezetesen a Pénzügyminisztérium (PM) szerepvállalásával – sikeresen megvalósult feladat a PM által előírt helyi adók rendszerének létrehozása, amelyen keresztül ma már időben rendelkezésre áll az államkincstár számára szükséges információk mindegyike. A felsoroltak a közigazgatás bizonyos területein a magasabb szintű menedzsmentnek az elaprózottsággal szembeni hatékonyságát is bizonyítják.

Célszerű lenne tehát a pozitív példákra támaszkodva – akár a közigazgatási reformot megelőzve, az önkormányzatiság korlátait átlépve – kormányzati irányításával folyó projekteket generálni, a történések mégsem ebbe az irányba mutatnak. Kormányrendelet írja elő például az e-önkormányzat átlampolgárokkal való kapcsolattartásának javítását négy lépcsőben. Azonban a folyamat egésze az önkormányzati munka hatékonyabbá tétele, elektronizálása nélkül nem vagy csak nehézkesebben működik, tehát az informatizálódásnak fordított sorrendben kellene történnie. Nehéz eldönteni, hogy a hozzáértés önkormányzati vagy kormányzati szinten kérdőjelezhető-e meg, de a közigazgatás elektronizálásának „kétfejű” – IHM és Elektronikus Kormányzati Kapcsolatok

Hivatala – irányításából fakadó negatív hatások sem kizárhatók.

Erős kormányzati ego

Az államigazgatás központi részét egy erős kezű, szakmailag kompetens, megfelelő hatáskörrel és felelősséggel bíró prominens személy, például miniszter szerepvállalásával lehetne egyévesen – így olcsóbban, a hatékonyabb munkavégzést garantálva – elektronizálni. Tekintettel arra, hogy az alkalmazotti állomány nagyobb hányada ma a hivatalok ellenőrzési, véleményezési tevékenységében vesz részt, az összehangolt működést garantáló elektronizáció radikális változást eredményezne. Ennek azonban, például a „lyukas” eljárási törvények miatt, az informatikaszemléletűnek legkevésbé sem nevezhető jogalkotási folyamat érinthetlensége szabhat gátat.

A közigazgatási reform egyik kulcskérdése, hogy végrehajtása során leválasztják-e az illetékesek a hatósági munkáról az adminisztrációt. Ettől függ ugyanis, ahogy már korábban is utaltunk rá, a köz- és államigazgatás elektronizálásának hatékonysága és eredményessége. Ma mindkettőt az állam- és közigazgatás belül, utóbbit igen alacsony hatékonysággal végzik. Huszár Péter szerint az adminisztráció erre szakosodott, időszakonként akár versenyztetett nonprofit szervezeteknél lenne jó kezekben. A kihelyezés a megtakarításon túl az indokoltan házon belül

maradó hatósági munka színvonalán is javítana.

A parlament jogalkotó munkája is a törvényhozás sebességét növelő automatizálás után kiált. Példaként a lengyel államigazgatás szolgálhat, ahol a Szejm (a lengyel törvényhozó szervezet) által módosított törvényeket XML formátumba transzformálják. Így egy workflow mentén követhetővé válik a törvényhozási folyamat. Mivel a felsoroltakat nem érintené a közigazgatási reform, nem lenne ablakon kidobott pénz az erre a területre csoportosított támogatás.

Elszalasztott lehetőség

Huszár Péter a reformot is kisebb lépésekben, nem minden területen egyszerre tartja megvalósíthatónak. „Az első pilot az EU-s intézményrendszer létrehozása lehetett volna, hiszen 2004-ben egy alapjaiban új – az EU irányelvei szerinti – intézményrendszer felépítésére nyílt lehetőség. Akkor ezt elszalasztottuk, a felállított rendszer nem EU-kompatibilis, de a hibái láthatók, kijavíthatók. Néhány hónappal vagyunk az NFT II stratégiai dokumentum benyújtása és alig egy évvel a támogatások lehívhatósága előtt, s még az intézményrendszert illetően sem történt érdemi lépés. Pedig egy tapasztalt tanácsadócsapat a támogatások NFT II szerinti lehívása előtti alig egy év alatt kidolgozhatná az intézményfejlesztési tervet, s a szerve-

Bezárható jogi kiskapuk

Amennyiben a jogászok által átgondoltakból egy algoritmust építenének, és mellé egy informatikai rendszert tennének, a jogalkotás hiányosságainak egész sorára derülne fény. Szemléletes példa az EU-pályázatok –

mára részben orvosolt – áfabotránya. Mivel tervezéskor átsiklottak felette, csak a gyakorlatban derült ki a vizsga nem igényelhető áfa EU-támogatást csökkentő hatása. A jogszabályok, rendeletek által érintett területek

feltérképezése, az összefüggések feltárása tipikusan informatikai megoldás után kiáltó feladat – programszinten már vagy tizenöt éve felkészültek rá a szállítók. A feladat nem is összetettsége, hanem mérete (a jogsza-

bályok száma és kapcsolatai) miatt igazi kihívás. Sikeres megoldása nemcsak elégedettebb pályázókat, kevesebb botrányt és gördülékenyebb munkavégzést jelentene, hanem a jogi kiskapuk bezárulását is. Vélhetően emiatt talál süket fülekre évek óta egy ilyen projekt gondolata.

zet működésének beindítására is lenne elég idő. A tanácsadók tudását átvevő, nyitott, fiatal csapattal működtetett, jól felépített és szervezett intézményrendszer a pályázatás minden szintjén az EU-s támogatások sokkal gördülékenyebb, összehangoltabb, eredményesebb elköltségét garantálhatná.”

Egyenlőtlen erőviszonyok

Annak ismeretében még elkésérítőbbnek tűnnek a fentiek, hogy elvileg a kormány részeként (valójában inkább mellette) létezik egy tervezést koordináló szervezet, amelyet Nemzeti Fejlesztési Hivatalnak hívnak. Huszár Péter szerint azonban paradox módon

tól független tervezés folyik, ami a jelentős hányadában minisztériumi hatáskörbe tartozó projekteknek nem okoz gondot, de az azokon átívelő EU-projektek esetében hatalmas kockázatot hordoz. Egyértelmű, egységes intézményrendszerre lenne szükség, amelynek megszervezését ma senki sem érzi feladatának.”



A fenti eszmefuttatás sajnos két helyen is problémás. A közbeszerzési procedura miatt az illetékeseknek korábban kellett volna gondolniuk a tanácsadók felkérésére. Az új kultúrára nyitott fiatalok közül ugyan mind többen döntenek a közigazgatáson belüli munka mellett, ám legtöbben nem kívánnak az arra jellemző szervezeti kultúrához asszimilálódni, és néhány hónap elteltével szinte menekülnek onnan. Így nem marad ott a működtetést a tanácsadóktól átvenni képes állomány.


ma épp az NFH a gazdaság, a közigazgatás és a társadalom különböző területei közötti koordináció legszűkebb keresztmetszete. „Az NFH, több sebből vérezve, képtelen a rá osztott szerepet betölteni. Mivel nincsenek megfelelő jogszíntvényai, a minisztériumok, hivatalok, bizottságok átnyúlhatnak a feje fölé. Mindebben az EU-s intézményrendszer államigazgatási struktúrába való beillesztésének megoldatlansága is közrejátszik. A hivatalnál nagyobb erőt képviselő minisztériumokban az NFH-

Huszár Péter úgy látja, hogy az NFT-szintű programok program-, projekt- és változásmenedzsmentet igényelnek, a minisztériumok azonban sem gondolkodásmód, sem szakértők szintjén nincsenek rá felkészülve. Ennek megoldásáig a koordinációs feladatokat erre szakosodott tanácsadókra kellene bízni, akik üzleti áron ugyan, de működőképessé teszik a kooperációt, s annak fenntarthatóságát is garantálják.

A Kapsch-olás technikája

Gondolatok az IP-misszióról

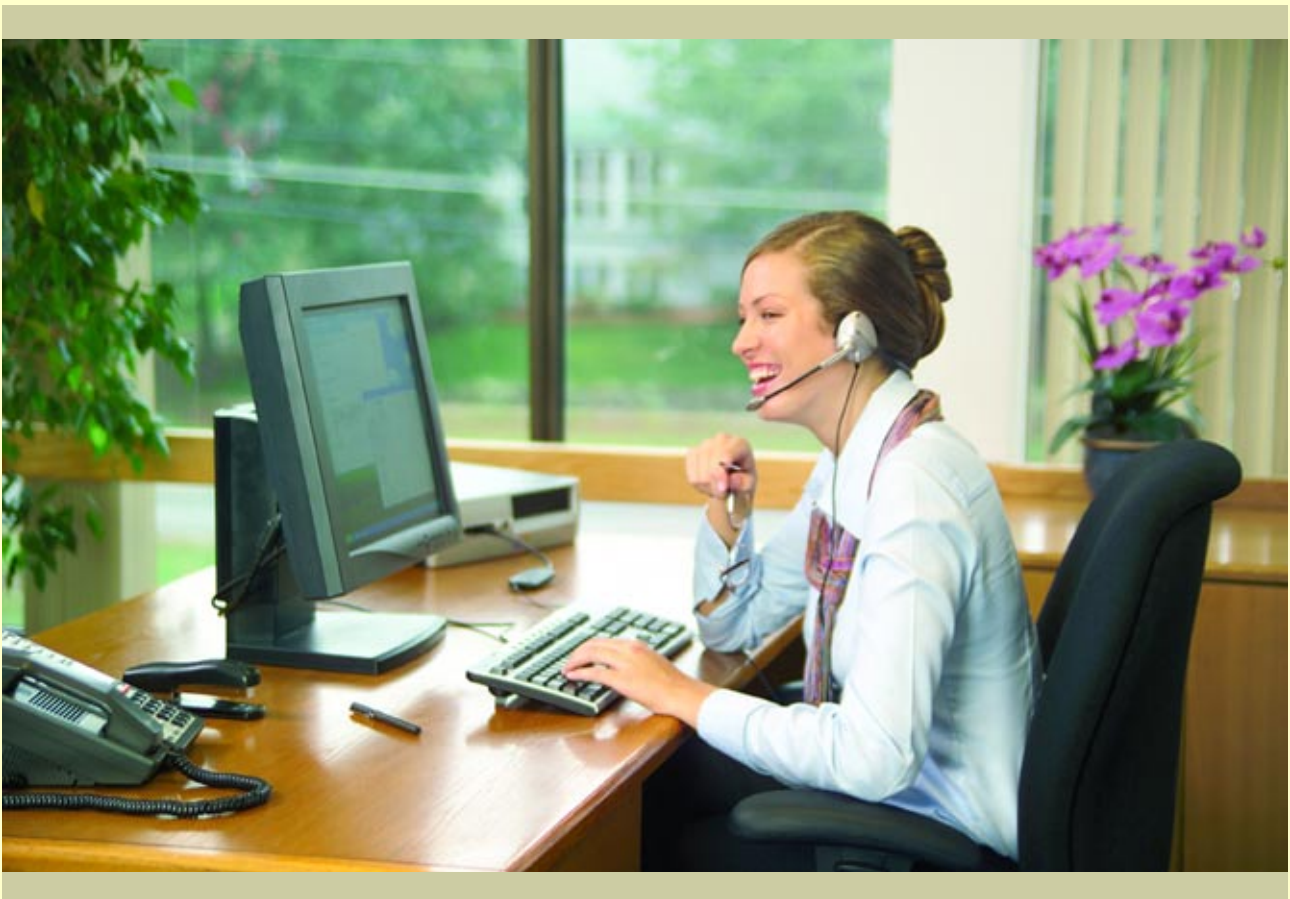
A mai, IP-vel is felvértezett telefóniában két különböző kultúra találkozik. Márpedig kultúráknál nehéz eldönteni, hogy melyik jobb, melyik értékesebb. A Kapsch Telecom Kft. abban a szerencsés helyzetben van, hogy mindkét kultúrterületen, technológiában otthonosan mozog, ugyanakkor egyiknek sem kizárólagos elkötelezettje. A hagyományos távközlésben szerzett tapasztalatai hitelessé teszik a „rég” kultúra értékeiből kiinduló álláspontját, ugyanakkor az anyavállalat és a gyártó partnerek fejlesztési eredményei, valamint az új kultúrában született beszállítói kapcsolatai alapján teljes joggal hirdeti a VoIP technológiájának előnyeit is.

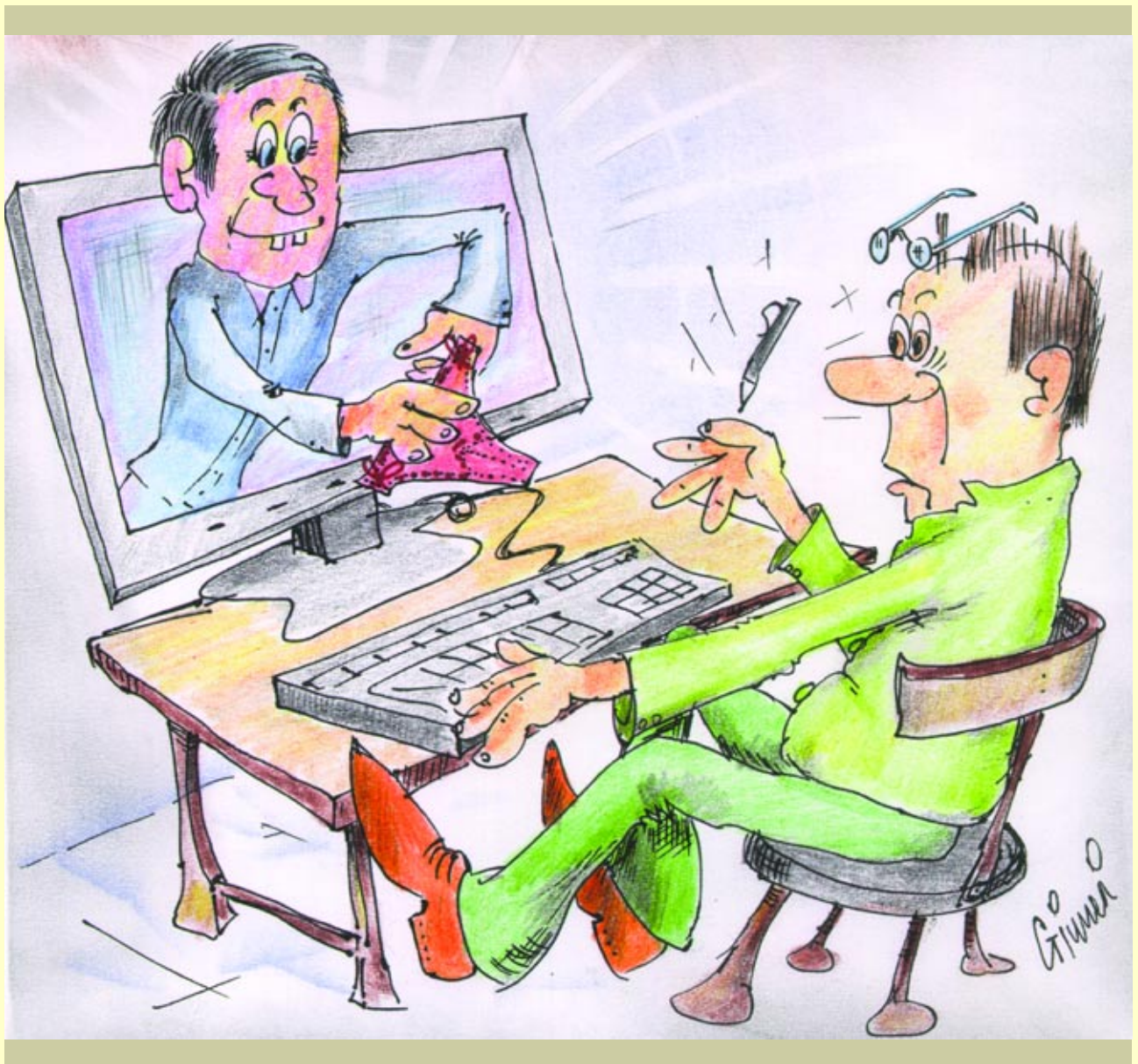
 A telefon és az informatika egyesülése szerencsés, előremutató és főleg a felhasználók számára hasznos jelenség – vallja Nagy Andrea, az 1991-ben létrehozott magyarországi leányvállalat, a Kapsch Telecom Kft. ügyvezetője. A telefónia befogadja az újat, s ötvözi saját hagyományos értékeivel. Az informatika csak önmagából indulhat ki, ám figyelemre méltó eredményei kétségkívül gazdagítják a közös produktumot.

A gyártók körében, attól függően, ki honnan érkezett, még találkozhatunk elfogult véleményekkel, emiatt kialakulhatnak aránytalanságok, súlyponteltolódások. Egy kommunikációs rendszereket integráló társaságról – márpedig a Kapsch ilyen

– azonban joggal feltételezhetünk függetlenséget, reális állásfoglalást. Persze ha valaki más vállalat termékeit képviseli, akkor a függetlenség talán nem a legmegfelelőbb kifejezés, de ha a képviselet több gyártóra terjed ki, akkor a nyitottság már önmagában is minősít.

A hagyományos telefonrendszerek területén a Kapsch évek óta a kanadai Nortel és a svéd Ericsson céggel együttműködve, azokat képviselve tevékenykedik. „Éppen a kapcsolástechnikai szakértelmünk alapján érezzük úgy – fejtette ki Nagy Andrea –, hogy a telefóniában otthon vagyunk akkor is, ha az IP alapú.” Ezt még inkább megerősíti az a tény, hogy partnereik között olyan nevek is szerepelnek,





mint a Cisco, a HP, a D-Link, az Allied Telesyn, a Deverto, a jNetX vagy az UTStarcom. Mindez pedig már túlmutat a beszédátvitel ideális technológiájáról szóló vitán: azt is elárulja, hogy a Kapsch komplex megoldásokat tud nyújtani. Ebbe pedig értelemszerűen bele kell értenünk a szükséges beszéd- és adatkommunikációs, illetve a számítástechnikai eszközök szállításán túl a helyi hálózatok tervezését, építését, sőt akár a gyengeáramú összetevők telepítését, karbantartását is.

Igazi rendszerintegrátor – mondhatnánk, de az ügyvezető asszony ezt is pontosítja: „Társaságunkat szívesebben definiáljuk úgy, hogy rendszerinnovátor. Eszközaink választéka kielégíti a legváltozatosabb igényeket, igazodik a felhasználó cégek profiljához és méretéhez, de mi ennél is többet szeretnénk és tudunk adni. Anyavállalatunk, illetve partnereink szakmai háttere feljogosít arra, hogy kijelentsük: egyedi fejlesztésekkel a speciális ügyféligényeket is kiszolgáljuk, testre szabott rendszereket létesítünk.”

Fokozatos összeolvadás

Egy vállalat vagy intézmény maga dönti el – vagy ha erre nem eléggé felkészült, ahhoz kér szakmai tanácsot –, hogy belső kommunikációját (telefon- és adatforgalmát) milyen technológiával, milyen rendszeren bonyolítsa le. Rosszabbik esetben (vagy rossz tanács sugallatára) a technológiák versengenek, amikor is a „hagyományos” és az „IP” szó közé „vagy” szócska kerül. Jobbik esetben verseny kizárólag a rendszerek, illetve azok szállítói között van, s a hangsúly ilyenkor a különböző megoldások képességeire, előnyeire, azok szolgáltatásaira és az alkalmazásokra helyeződik.

A technológiai kronológia szerint az elmúlt évtizedekben a hagyományos telefonrendszerek terjedtek el Magyarországon. Az utóbbi években jelentek meg az IP-képességekkel felruházott hagyományos központok, illetve a tisztán IP alapú rendszerek. A leggyakoribb kérdés ilyenkor: melyiket használjam? Ennek durvább, de valós változata: a divat miatt dobjam

ki a régi rendszert? Szó sincs róla – mondja *Fülöp István*, a Kapsch értékesítési vezetője. A Nortel filozófiája alapján ő is inkább az evolúciónak, vagyis a technológiák fokozatos összeolvadásának híve. Nincs szükség 180 fokos fordulatra, megőrizhetők a régi rendszerek, sőt továbbra is lehet hagyományos központokat telepíteni, s mindezek mellett (és nem helyett) megjelenhetnek az újabb generációt képviselő IP-telefonok.

A munkahelyek hagyományosan két módon kapcsolódnak a vállalati kommunikációs rendszerekhez: a számítógép zsinórját a LAN-hálózat csatlakozójába, míg a telefonkészülékét az annak megfelelő aljzatba kell illeszteni. Az IP-telefonia előnye, hogy munkahelyenként elegendő egy csatlakozási pontot kiépíteni, mert azon keresztül a teljes adatáramlással együtt a telefonforgalom is átvihető. Ezáltal a helyi kábelezési költségek máris a felére csökkenthetők. Új fióktelephely vagy ügyfélszolgálati iroda bekötésénél további előny, hogy ha az a központhoz bérelt vonallal kapcsolódik, akkor erre a célra is elég egyetlen, megfelelően méretezett összeköttetés. Például egy 64 kbps sebességű vonal egyidejűleg három IP-s telefonbeszélgetést képes kiszolgálni.

„Akiknek már van hagyományos alközpontra épülő kommunikációs rendszerük – fejtette ki a részleteket *Fülöp István* –, azoknak akkor ajánlunk VoIP-megoldást, ha új telephellyel, fiókirodával bővülnek, a központ és a fiók közötti számítógépes infrastruktúrára alapozva. Ilyenkor az igénytől és a végpontok

számától függően vagy önálló alközpont létesítése célszerű VoIP-társközponti összeköttetéssel, vagy viszonylag kevés mellék (munkaállomás) esetén megfelelnek a központba regisztrált IP-végkészülékek. Azoknak pedig, akik most építik ki kommunikációs rendszerüket, tisztán IP-rendszert ajánlunk – a fő érv e mellett az egyszerű (és olcsó), egy kábelhálózatra épülő infrastruktúra. Mindkét esetben hasznos ez akkor is, ha a vállalat távmunkahelyeket szeretne kialakítani.”

Ez az utolsó mondat már rámutat arra, hogy amikor kommunikációs rendszerről beszélünk, akkor korántsem csak technológiáról van szó. Legalább ilyen fontos, hogy mire akarjuk azt használni.

Távmunka, hotspot és call center

Az IP-rendszerek praktikusán támogatják a távmunkát. Ha egy dolgozó otthonról, az interneten keresztül kapcsolódik a vállalati rendszerhez, akkor a megfelelő szoftverrel ellátott számítógépe segítségével egyszerűen beszél, telefonálni is tud benti munkatársaival. (Az interneten keresztüli beszédátvitelről részletesen írtunk a Business Online 2005. novemberi számában.) Ily módon az otthoni munkahely vállalati mellékállomásként funkcionál, azaz a céges telefonhálózat részévé vá-

A „kételtű” szoftververzió

A Kapsch kínálatában a Nortel klasszikus alközpontja Meridian márkanév alatt fut. Ennek IP-s megfelelője a Nortel Communication Server 1000 IP-telefonszerver. Ezt a két, korábban önálló rendszert a legújabb szoftververziók képesek együtt vezérelni. A Nortel Communication Server márkanév tehát platform és szoftver is egyben, ami önmagában ugyan teljesen IP alapú rendszernek is tekinthető, de mivel a Nortel hagyományos alközpontjából fejlődött ki, „ismeri” az összes, ott megszokott szolgáltatást, ezek mellett pedig további IP-s, multimédiás szolgáltatásokra is képes.

A három egységből álló platformon a Media Gateway biztosítja az átjárót a hagyományos telefon és az IP világa között. Erre ma még mindenképpen szük-

ség van, hiszen a nyilvános telefonhálózatból a vállalati központba érkező, illetve az onnan kimenő hívások a hagyományos, kapcsolt technológián zajlanak, ezért ezt át kell alakítani az IP-technológiának megfelelő jelfolyammá. A Call Server képezi a rendszer intelligenciáját, ezen fut az összes hívásvezérlést működtető szoftver. A harmadik fő elem a Terminal Proxy Server- és a Gatekeeper-funkciók ellátására, továbbá a WAN-hálózati telefon-összeköttetésekhez szükséges jelzések kezelésére „szakosított” Signaling szerver. (A Terminal Proxy Server- és a Gatekeeper-funkciók az IP alapú kommunikációs rendszerek elengedhetetlen alapelemei, és többek között az IP-készülékek regisztrációjáért, az IP-címe és telefonszámok megfeleltetésének nyilvántartá-

sáért, valamint a sávszélesség-menedzsmentért felelősek.)

Ez a három egység a felhasználó hálózatában bárhol, akár külön-külön is elhelyezhető. Például a gateway lehet a bejövő vonalak fogadására kialakított helyiségben, a többi egység pedig akár kényelmi, akár biztonsági szempontból elosztható az épületben, vagy a biztonság érdekében akár duplikálható.

Ha valamelyik alkalmazás egy speciális kiegészítő szoftvert tartalmazó kártyát vagy más hardveres eszközt is igényel, akkor az általában a Media Gatewayben kap helyet. Ilyen lehet például a sok résztvevős hangkonferencia vagy a hagyományos faxok működését biztosító analóg kártya.

Az egységes szoftververzió fontos előnye, hogy menedzsmentje is integrált, vagyis a vegyes hálózatban egységesen lehet felügyelni, programozni a működést, vizsgálni a hibajelenségeket, elemezni a forgalmat.

lik. Ha ugyanis a munkatárs otthonról ADSL-összeköttetéssel csatlakozik a világhálóra, akkor ez a telefonálás szempontjából nyilvánvalóan ugyanolyan költségmegtakarítást jelent, mintha egy vállalati magánhálózat bérelt vonali összeköttetésén beszélne, hiszen a korlátlan csatlakozás révén fix internetes havidíjért gyakorlatilag akármennyit telefonálhat, illetve őt is bármikor eléri a cégtől, külön telefondíj nélkül.



Hasonló módon a mobil munkatársak, utazó ügynökök is bejelentkezhetnek a vállalati rendszerbe az interneten keresztül, bárhol is a világon, akár a szállodából, akár egy repülőtéri hotspot területéről. A notebookra telepített szoftvertelefonnal természetesen beszélni is tudnak, és ilyenkor gyakorlatilag csak az internethasználat után kell fizetni, ami rendszert jóval olcsóbb, mint a nemzetközi hívás.

A mai vállalati kommunikáció egyre inkább a multimédiás megoldások irányába tolódik el – fejtette ki *Makai Zsolt*, a Kapsch ágazatvezetője. Ez különösen érzékelhető a call center vagy contact center világában, ahol a kezelő szinte minden médiumot igénybe vesz, a telefontól az e-mailen át a webes kollaborációig.

Ugyanakkor az IP-technológiánál nem feltétlenül szükséges, hogy a call centerben dolgozók fizikailag együtt, például közös helyiségben tartózkodjanak. A LAN- vagy WAN-hálózaton,

sőt akár távolról, például otthonról ADSL-en csatlakozó munkatársak között ténylegesen elosztott rendszer hozható létre. Egyelőre külföldön jellemző, de nálunk is egyre terjed, hogy a call centeres munkatársak otthonról végzik munkájukat, a rendszer oda irányítja a bejövő hívásokat, az otthoni PC-n megjeleníthetők a vállalati adatbázisok, úgy lehet kimenő hívást kezdeményezni, mint egy mellékállomásról, stb. A távmunkában dolgozók ugyanúgy részesei a vállalati kommunikációs rendszernek, mintha benn ülnének a közös irodában.

Hálózatok, készülékek

Az IP-technológia legfőbb előnyeként a költségmegtakarítást szokás emlegetni, mint erre az előbbi példákban is utaltunk. Azonban a helyi hálózatban (ahol a belső hívások amúgy is ingyenesek) szintén előnyös az IP-telefon. Mint az a technológiában valamelyest is járatos emberek számára ismert, az egyes végpontokat IP-címen regisztrálják, vagyis nem a fizikailag állandó munkahelyek kapnak egy azonosítót (régebben ez a mellékállomás száma volt), hanem a tényleges felhasználók. Ennek köszönhető, hogy a telephelyen belüli költözések nem járnak bonyolult adminisztrációval, kábelek átkötésével, de még szoftveres módosítással sem. A dolgozó bármelyik helyen csatlakoztatja telefonját, a rendszer automatikusan, a jelszó alapján azonosítja, s oda irányítja a neki szóló hívásokat, leveleket.

A kétféle telefonos technológia eltérő készülékek használatával jár, de a tényleges kommunikációban ez semmiféle problémát nem okoz. A hagyományos és az IP-telefonok abban az értelemben teljesen kompatibilisek, hogy az egyik típusról minden további nélkül lehet hívni a másikat, az illesztést, illetve a szükséges jelátalakítást a rendszer automatikusan elvégzi. A Kapsch kínálatában található készülékek formailag is, szolgáltatásaikban is szinte teljesen egyformák, s a laikus felhasználó sokszor nem is tudja – de főként nem érzékeli –, hogy hagyományos vagy éppen IP-telefont használ. Egy komplex hibrid rendszerben egyaránt használhatók analóg (akár telefax-) és digitális készülékek, főnök-titkári berendezések, IP-telefonok, valamint notebookon vagy PDA-n futó szoftvertelefonok (USB-adapterrel kiegészített fejbeszélővel).

A Kapsch olyan alternatívát kínál a Nortel és az Ericsson jóvoltából, amellyel a meglévő hagyományos infrastruktúra

szoftverfrissítésekkel IP-képesé tehető, azaz teljes értékű IP-telefonszolgáltatásokat tud nyújtani, miközben a hagyományos rendszerekben lévő több mint 500 szolgáltatást képes változatlanul áttemelni az IP-platformra.

A helyi hálózatok legfontosabb technológiai területe a hálózatbiztonság, a megbízhatóság, illetve a szolgáltatásminőség (QoS). Szabó Zoltán, a Kapsch tervezőmérnöke szerint ezek azért nagyon fontosak, mert a beszédforgalomban (még ha adatként kezeli is a rendszer) alapvető a folyamatos, zavartalan működés. A minőséget a QoS elvárásainak megfelelően a Nortel is a hálózati forgalom osztályozásával és a különböző forgalmi osztályok prioritizálásával igyekszik biztosítani. A szakember azonban elárult egy kevésbé közismert szempontot is, miszerint nem feltétlenül a beszédátvitel élvez elsőbbséget, hanem a hálózatfelügyeleti és hálózatvezérlési forgalom, annak megállapítása, hogy felmerült-e valamilyen hiba a rendszerben. Ha egy meghibásodott egység riasztást küld a hálózatmenedzselő központba, akkor az a jelzés fontosabb, mint a beszédátvitel, hiszen ha nem érkezik meg időben, a késlekedés a telefonforgalom minőségére is hatással lehet. Ugyanez érvényes a hálózatvezérlési üzenetekre is. Szükség esetén a hiba vagy forgalmi túlterhelés miatti szűk keresztmetszeteket minél előbb meg kell szüntetni, hiszen ez létfontosságú a telefonforgalom egyenletes minőségének biztosításához.

A különféle biztonsági megoldásoknak (mint például a Split MultiLink Trunking – SMLT), speciális algoritmusoknak és duplikációknak köszönhető, hogy ezekben a hálózatokban gyakorlatilag nincs forgalomkiesés.

Upgrade és beruházásvédelem

Már-már IP-kultúrát népszerűsítő misszióknak is nevezhető a Kapsch üzleti filozófiája, legalábbis erre utal az idei év elején bejelentett akcióinak tartalma. Persze mások is szokták különféle termékeiket, megoldásaikat kedvezményesen kínálni, ám ezúttal a Kapsch a hangsúlyok áthelyezésével tette küldetés értékűvé ajánlatát. Nemcsak egyes termékeket kínál olcsóbban, hanem konkrét alkalmazások honosítását is lehetővé teszi, úgy, hogy közben az IP-technológiát népszerűsíti.

Arról már gyakran esett szó, hogy a korszerűsítéshez nem szükséges a régi rendszert kidobni. Schuller József Attila termékmarketing-menedzser utal arra, hogy a hibrid rendszerek a beruházásvédelem szem előtt tartásával képesek az új technológiák előnyeit integrálni. A Kapsch gyakorlatilag ezt az elvet követte sok évvel ezelőtt is, amikor a hagyományos analóg fővonalakkal rendelkező telefonközpontokat egyszerű upgrade és szoftvercseré segítségével tudta ISDN-képesé tenni. Ma ugyanez a folyamat zajlik le: például a meglévő Nortel Meridian kommunikációs rendszerbe minden nehézség nélkül IP-telefóniás alkalmazásokat lehet bevezetni. Ez akár úgy is történhet, hogy a helyi rendszer meglévő elemei

érintetlenek maradnak, viszont a hálózat bővítését, az új munkahelyek felszerelését már IP-telefonokkal oldják meg. Sőt ebben az esetben egy bizonyos összeget meghaladó IP-telefonkészülék vásárlása esetén a Kapsch ingyen biztosítja az IP-re való átálláshoz szükséges valamennyi hardver- és szoftverelemet. Az ilyen típusú fejlesztés igénye – főként az úgynevezett képernyőtelefonok terjedésével – egyre gyakoribb. Call centerekben vagy olyan munkakörknél, ahol a dolgozók fejbeszélőt, asztali számítógépet, egeret és billentyűzetet használnak, nagyban megkönnyítheti a munkavégzést, ha a telefonáláshoz nem kell a régi mozdulatokra visszaállni. A klaviatúra és a monitoron megjelenő ablakok segítségével lehet tárcsázni, a kagylót nem kell a vállunkkal a fülünkre szorítani, sőt egyéb hasznos információkat lehet a képernyőn




megjeleníteni. Egy ilyen munkakör például kifejezetten integrált munkaállomást kíván.

Hasonlóképpen, ha egy vállalat a meglévő Nortel-telefonközpontot egységes üzenetkezelő alkalmazással szeretné bővíteni, akkor a Call Pilot Starterbundle beszerzése esetén ajándékba kapja a szoftverupgrade-et és a szükséges hardvereket.


Korábban felmerült már a távmunkahelyek integrálása a céges telefonhálózatba. Erre az otthoni széles sávú internet-hozzáférések, illetve az egyre terjedő nyilvános hotspot-hálózatok kiváló csatlakozási lehetőséget kínálnak. Ha a szükséges VoIP-komponenseket a Nortel-felhasználók a jelenlegi akció időtartama alatt szerzik be, akkor a rendszer IP-irányú továbbfejlesztéséhez szükséges hardver és szoftver szintén ingyenes.

A Kapsch azonban nemcsak a meglévő ügyfelekre gondolt, hanem most azok számára is különösen kedvező feltételeket kínál, akik új kommunikációs rendszer beszerzésére készülnek.

Lám, így lehet tetten érni egy promóciós ajánlatban a konkrét árkedvezményen túl a beruházásvédelem, a korszerűsítésre ösztönzés és az IP-kultúra terjesztésének szándékát. 

Új generációk szériája

A generációváltás mindig is hozzátartozott a technológiák fejlődéstörténetéhez, azonban mára ez a fogalom mintha divattá vált volna. Különösen szembeűnő a jelenség, ha egy másik slágertémával, az IP alapú kommunikációval párosítva bukkan fel a szakmai nyelvben. A Cisco új, második generációsnak nevezett kommunikációs rendszerét ismeretve cikkünkben visszatekintünk az IT-szektorban az elmúlt időszak során átélt nemzedékváltásokra.

 Legmarkánsabban először a mobilkommunikációban jelentkezett a fogalom, amikor nyilvánvalóvá vált, hogy a második generációsnak nevezett GSM-rendszer után a következő lépés a harmadik generációs (és 3G rövidítéssel ismertté vált) technológia, az UMTS lesz. De már a váltás félidejében felbukkant a 2,5G is, előbb a GPRS, majd az EDGE technológia jelölésére. Ez utóbbit olykor 2,75G névvel is illették, de ez már csak apró technikatörténeti finomság, hiszen az UMTS immár Magyarországon is mindhárom mobilszolgáltatónál elérhető. A teljes lefedésre persze még várni kell, de úgy tűnik, a széles sávú igényeket egyelőre a 2,5G is képes kielégíteni. Ugyanakkor semmi sem akadályozza meg a szabványosítókat és a fejlesztőlaboratóriumok mérnökeit, hogy immár a negyedik, sőt a további generációs mobilrendszereket tervezzék és teszteljék.

Úgyisintén népszerű az internet, és a GSM rövidítéshez hasonlóan vált ismertté – sőt szinte a széles sáv szinonimájává – az ADSL négy betűje. Az egyszer már bevált recept ismeretében voltaképp nem is kellene csodálkozni azon, hogy itt is felbukkant a 3G rövidítés. Január végén a TVnet Kft. bejelentette, hogy elindítja harmadik generációs ADSL-internetszolgáltatását. Az alapsomag már 1024 kbps-os sebességű elérést biztosít, de igény szerint akár 24 Mbps rekordsebességgel is száguldhatsz a hálón. Az új, harmadik generációsnak nevezett ADSL Budapest egyes területein indult el, és a tervek szerint fél éven belül a nagyobb vidéki városokban is elérhető lesz.

Az ADSL 3G elnevezést persze a szakzsargon hívei és a szabványokban szereplő nevekhez ragaszkodó kollégák főleg reklámfogásnak tekintik – de ez nem akadályozhatja meg a sikerét. A korrekt tájékoztatás érdekében azért meg kell említenünk, hogy az xDSL evolúciójában leginkább a következő rövidítésekkel jelölik az egymást követő lépcsőfokokat: ADSL, ADSL2, ADSL2+, VDSL, majd VDSL2, illetve szimmetrikus sebességű átvitelnél HDSL, SHDSL és eSHDSL. (Mindezekkel bővebben a Tech-trendenciák című cikkben foglalkozunk lapunk ... oldalán.)

Mindenesetre a mobil- és az internetpiac divattrendjei után nem csodálkozhatunk azon, hogy a Cisco legújabb fejlesztési produktumát ekképp harangozza be: az IP-kommunikáció második generációját képviselő rendszer. Mivel ez valóban új, a továbbiakban legyünk tárgyyszerűek.

A Cisco Unified Communications elnevezésű egységes rendszeré lehetővé teszi a hang-, adat- és videoátvitel, valamint a kapcsolódó alkalmazások integrálását az IT-infrastruktúrán, s

ezzel elősegíti a vállalatok és intézmények hatékonyabb kommunikációját. Az IP-kommunikációs rendszerek második generációja már nem csupán a telefóniáról szól, hanem sokoldalú multimédiás kommunikációs környezetet kínál. Ez a nyílt és bővíthető platform többek között képes tájékoztatást adni a hívott fél elérhetőségéről, és biztosítja a mobiltelefonival való integrációt. Charles Giancarlo, a Cisco Systems fejlesztési igazgatója elmondta, hogy a rendszer teljes mértékben támogatja a Cisco 2005 decemberében bejelentett szolgáltatásorientált hálózati architektúráját (Cisco Service-Oriented Network Architecture – SONA). A Cisco SONA a hálózaton keresztül optimalizálja az együttműködő alkalmazásokat, folyamatokat és erőforrásokat.

A cég IP-kommunikációs portfóliójának része a CallManager hívásvezérlő, a Cisco Unity üzenetkezelő, a Cisco MeetingPlace multimédiás konferenciarendszer és a Cisco IP Contact Center ügyfélkapcsolati rendszer. Az egységes rendszerben új elem a Cisco Unified Personal Communicator (egységes személyi kommunikátor), a Cisco Unified Presence Server (elérhetőségkövetési kiszolgáló) és a Customer Interaction Analyzer (ügyfélkapcsolat-elemző). A jelenlegi felhasználók az új lehetőségek kihasználása érdekében fejleszthetik meglévő rendszereiket. Nézzük meg ezeket a funkciókat részletesebben is!

A Personal Communicator a munkatársak közti gyors, valós idejű információcserét szolgálja felhasználóbarát grafikus kezelőfelületével, amelyen sokféle kommunikációs alkalmazást lehet egyidejűleg használni. Az eszköz hidként működik a számítógépes alkalmazások, a telefon és a hálózat között. Az elérhetőségi státusz követése révén és a hálózaton lévő címtárakkal együttműködve egy kattintással bármikor létrejöhet a hangos-képes eszmecsere. Az IP-hálózatok virtuális jellege lehetővé teszi a távol vagy úton lévő alkalmazottaknak, hogy mindenkor tartózkodási helyükről biztonságosan hozzáférjenek ezekhez az eszközökhöz.

A Presence Server folyamatosan jelzi az adott felhasználó elérhetőségét, azaz tájékoztat arról, hogy a keresett fél éppen telefonál, személyi számítógépénél vagy valamilyen videoterminálnál ül-e. Az egységes személyi kommunikátor és az egységes híváskezelő alkalmazások ennek alapján segítenek a felhasználóknak kapcsolatot teremteni munkatársaikkal, megválasztva a kommunikáció adott pillanatban leghatékonyabb módját. A szerver a jelenléti adatokat számos helyről gyűjti be. Ehhez igénybe veszi a hálózatot, a Cisco Unified

CallManager híváskezelőt, valamint más gyártók olyan eszközeit, amelyek az SIP (Session Initiation Protocol) protokollt és annak SIP for Instant Messaging and Presence Leveraging Extensions (SIMPLE) elnevezésű kiterjesztéseit használják.

Új szolgáltatás az ügyfél-interakciók elemzése (Customer Interaction Analyzer), amellyel értékelhetővé és optimalizálhatóvá válik az ügyfelekkel való kommunikáció. Az ehhez felhasznált információ az ügyfelek önkiszolgáló ügyintézési műveleteiből vagy az ügyfélszolgálattal folytatott beszélgetéseiből származik. Olyan tényezőket lehet itt elemezni, mint az

cióban. Együttműködve a vezeték nélküli készülékek legnagyobb gyártóival – például a Nokiával és az RIM-mel –, a Cisco hamarosan olyan egy és két üzemmódú okostelefon-megoldásokat fog piacra dobni, amelyek mind az irodában, mind azon kívül növelni fogják a mobil vállalati alkalmazottak termelékenységét. Ezek az eszközök egyszerűbbé teszik a kommunikációt, és használatukkal kommunikációs költségek takaríthatók meg.

Az egységes kommunikációs rendszerhez ajánlott új üzemeltetési modell az egész rendszert átfogva egyesíti a mű-




ügyfél vagy az ügyintéző által átélt feszültség, a hallgatások jelentősége és a szóhasználat. Ennek alapján a beszélgetések üzleti összefüggésben értelmezhetők, felhasználhatók az ügyintézők képzésére, az ügyfélszolgálati folyamatok optimalizálására és az önkiszolgáló ügyintézés forgatókönyveinek átírására.

Mivel a CallManager 5.0 és a CallManager Express 3.4 híváskezelő, valamint a Survivable Remote Site Telephony (SRST) 3.4 most már képes kezelni az SIP-protokollt támogató végpontokat, a rendszer megnyílik egy gyorsan bővülő, a szabványt alkalmazó fejlesztői közösség előtt, miközben megőrzi jelenlegi biztonsági és hibatűrés jellemzőit. Egy új program, az SIP Verified a hang-, adat- és videoátvitelre képes SIP-végpontok számára végez harmadik fél általi együttműködés-ellenőrzést.

A vállalati Wi-Fi (802.11) és a nyilvános GSM-hálózatok összekapcsolásával a Cisco további hidakat épít a kommuniká-

szaki támogatási szolgáltatásokat (kiszolgálók cseréje, alkalmazások frissítése, hardveres és szoftveres problémák megoldása).

Az IP alapú kommunikáció tehát lassan mindennapjaink részévé válik. A Synergy Research Group jelentése szerint a Cisco Systems a 2005-ös naptári évben tovább növelte előnyét a nagyvállalati, illetve a kis- és középvállalati hangkommunikációs piacon. Nemzetközi viszonylatban a legnagyobb összebevételt érte el az üzleti telefónia piacán, amibe mind az IP alapú, mind pedig a hagyományos vonalkapcsolt rendszerek beleszámítanak. Vagyis generációktól függetlenül – még ha ezt olykor nem is könnyű értelmezni.

De megérhetjük még, hogy amikor majd megjelenik a harmadik vagy negyedik generációs IP-technológia, utólag azonosítani fogják, melyik is volt az első. Addig pedig próbáljunk hozzászokni az „emberarcú” technológiák nemzedékváltásaihoz. Előbb-utóbb szép kis IT-családfa kerekedik ebből. 

A nemzetközi helyzet fokozódik...

A Symantec internetes biztonságról szóló jelentése komoly növekedést jelez a számítógépes bűnözés terén

A Jelentés az internetes veszélyekről című, a fenyegetettséget félévente elemző Symantec-tanulmány 9. száma a 2005. július 1. és december 31. közötti időszakban a számítógépes bűncselekmények elkövetésére alkalmas veszélyforrások növekedését jelzi.



□ Amíg a múltban a támadások célja az adatrombolás volt, a mai behatolások egyre inkább az adatok csendben, nyereségvágyból történő ellopására irányulnak, és nem okoznak semmilyen észrevehető károsodást, amely a felhasználók figyelmét felhívna a jelenlétükre. Az internetes veszélyekről szóló jelentés előző számában a Symantec figyelmeztetett arra, hogy a hasznot hajtó rosszindulatú programok elszaporod-

dóban vannak, s ez 2005 második félévében csak fokozódott. A titkos információt felfedni képes rosszindulatú programok aránya a leggyakrabban beküldött programminták között 74 százalékról 80 százalékra nőtt.

„Ma a számítógépes bűnözés jelenti a fogyasztók digitális életmódja és az internetes üzlet ellen irányuló legnagyobb veszélyt” – mondta Arthur Wong, a Symantec Security Response

és Managed Security Services területért felelős alelnöke.

A jelentés a támadók által használt bothálózatok, a webalkalmazások és a böngészők elleni támadások, valamint a moduláris rosszindulatú programok szaporodásával is részletesen foglalkozik. Erre és az előző jelentés időszakára alapozva a Symantec azt feltételezi, hogy egyre változatosabb és kifinomultabb eszközök születnek a

Jó tanácsok a magánfelhasználóknak

■ A rosszindulatú programokkal és más veszélyekkel szemben elérhető legnagyobb mértékű védelem érdekében használjanak olyan internetes védelmi megoldást, amely a víruselhárítást, a tűzfalat, a behatolásérzékelést és a sérülékenységkezelést egyesítve tartalmazza!

■ Gondoskodjanak arról, hogy a védelmi javítások naprakészek legyenek, és minden sebezhető alkalmazásra felkerüljenek!

■ Ügyeljenek arra, hogy a jelszavak betűk és számok keverékéből álljanak! Ne használjanak szótári szavakat! Gyakran cseréljék a jelszavakat!

■ Soha ne nézzenek vagy nyissanak meg, illetve indítsanak el semmilyen e-mail csatolmányt, kivéve, ha azt várták, és tudják, hogy mire szolgál!

■ Rendszeresen frissítsék a vírusirtó azonosítóit! A legfrissebb vírusazonosítók telepítésével megvédhetik számítógépüket a legújabb, vadon tenyésztő vírusoktól.

■ A Symantec Security Check (www.symantec.com/securitycheck) segítségével ellenőrizzék rendszeresen, hogy PC-jük vagy Macintoshuk sebezhető-e!

■ Minden komputerfelhasználónak tudnia kell, hogyan lehet felismerni a számítógépes beugratásokat és az adathalászatot! A beugratások többnyire egy hamis figyelmeztetést tartalmazó e-mail formájában, „küldd tovább minden ismerősödnek” felszólítás kíséretében terjednek, és becsapós szakmai zsargonnal próbálják ijesztgetni, félrevezetni a felhasználókat. Az adathalászó csalások jóval rafináltabbak. Az e-mailben érkező, adathalászó átverés látszólag egy valódi szervezettől származik, és arra akarja rávenni a felhasználót, hogy bankkártyaszámát vagy más titkos információját adja meg egy olyan webhelyen, amely hasonlít a valódi szervezetéhez. Ajánlatos elgondolkodni rajta, hogy ki is az információ feladója, és meggyőződni ró-

számítógépes bűncselekmények elkövetésére.

Nő a számítógépes bűnözés eszközeinek hatótávolsága és funkcionalitása

A Symantec előző jelentésében már megjegyzi, hogy a támadók kezdenek felhagyni a nagy, többcélú, a hagyományos védelmi eszközöket, tűzfalakat és útválasztókat célba vevő támadásokkal. Ehelyett a helyi célpontokra, az asztali gépekre és a webalkalmazásokra összpontosítanak, hogy megszerezzék a céges, személyes pénzügyi vagy titkos információkat, amelyeket aztán további bűncselekményekhez használnak fel.

A támadóknak a számítógép feletti jogtalan uralmat biztosító, bot néven ismert programok is hozzájárultak a számítógépes bűnözés fokozódásához. Bár az előző időszakhoz képest 11 százalékkal kevesebb bottal fertőzött számítógépet találtak – naponta átlagosan 9163 ilyen rendszert észleltek –, a bothálózatokat nagyobb mértékben használják bűncselekményre, például szolgáltatást lehetetlenné tevő (DoS) támadással való zsarolásra. A Symantec úgy véli, hogy ez csak része a teljes tevékenységnek, és a fertőzöttség a valóságban sokkal nagyobb. Át-

lagosan 1402 DoS-támadást figyeltek meg naponta, ami 51 százalékkal több, mint az előző jelentés időszakában. A szakértők szerint ez a tendencia tovább folytatódik, mivel a támadók egyre több webes alkalmazás és böngésző sérülékenységét fogják kihasználni.

A Symantec a moduláris rosszindulatú programok esetében is növekedést tapasztalt. A moduláris programok kezdetben kevés funkcióval bírnak, azonban képesek magukat új, jóval kártékonyabb képességekkel kibővíteni. Gyakran olyan titkos információkat fednek fel, amelyeket személyazonosság ellopására, bankkártyacsalásra vagy más pénzügyi bűncselekményre használhatnak. 2005 utolsó hat hónapjában a Symantecnek jelzett 50 leggyakoribb rosszindulatú programkód 88 százaléka moduláris volt. Az előző periódusban ez az érték csak 77 százalékot tett ki.

További fontos megállapítások

A bottal fertőzött számítógépek számát tekintve Kínában tapasztalták a legnagyobb mértékű, 37 százalékos emelkedést, ami 24 százalékponttal magasabb az átlagos növekedésnél. Ezzel a távol-keleti ország ebben a kategó-

További információ a www.symantec.com címen található.



riában másodikként felzárkózott az Egyesült Államok mögé. A növekedés valószínűleg összefügg a széles sávú internetkapcsolatok gyors terjedésével. Kínában figyelték meg a legnagyobb növekedést a támadások kiindulási helyét figyelembe véve is. Az előző időszakhoz képest 153 százalékos emelkedést regisztráltak, ami 72 százalékponttal magasabb érték az átlagos növekedésnél – ennek forrását a botok jelentik.

A felhasználó becsapásával titkos információk megszerzésére irányuló adathalászat – immár a kisebb, helyi célpontokra összpontosítva – tovább terjedt 2005 második felében. Az előző időszak napi 5,7 millió próbálkozásával szemben napi 7,92 millió adathalászó kísérletet ismertek fel. A Symantec azt

la, hogy megbízható-e a forrás. A legjobb egyszerűen törölni az ilyen e-maileket.

■ A magánfelhasználók azzal segíthetik a számítógépes bűnözés visszaszorítását, hogy kinyomozzák és jelentik a behatókat. A Symantec Security Check által nyújtott nyomozószolgáltatás segítségével a felhasználó gyorsan azonosíthatja a feltételezett támadó helyét, és ezt az információt továbbíthatja a támadó internetszolgáltatójának vagy a helyi rendőrségnek.

■ Legyenek tisztában a reklám- és kémszoftverek közötti különbséggel! A reklámszoftvereket gyakran használják jogszabályba nem ütköző módon, rendszerint jóindulatú céllal, marketing-adatgyűjtésre. A kémszoftvereket viszont bűnös szándékkal, például a személyazonosság ellopására használják.

■ A kém- és a reklámszoftverek a fájlmegosztó programokkal, az ingyenes letöltésekkel, a szabad vagy ingyen kipróbálható (shareware) szoftverekkel, az e-mailekben talál-

ható linkekre kattintással vagy a közvetlenüzenet-rendszerek felhasználói programjaival önműködően képesek települni a számítógépre. Ezért a felhasználóknak tájékozottnak kell lenniük, és meg kell válogatniuk, mit telepítenek a számítógépükre.

■ A végfelhasználói licencszerződésnél (EULA) nem szabad csak úgy rákattintani az „Elfogadom” gombra! Némely kém- és reklámszoftver a licencszerződés elfogadásának következményeként telepíthető. Alaposan végig kell olvasni a licencszerződést, hogy mit ír a titkosságról! Világosan benne kell lennie, hogy mit tesz a termék, és lehetőséget kell biztosítania az eltávolításra.

■ Óvakodjunk az olyan programoktól, amelyek reklámokat „dobnak fel” a kezelőfelületre! Sok kémszoftver azt figyelmezteti, hogy miként reagálunk az ilyen reklámokra, és jelenlétük veszélyt jelent. Ha a program kezelőfelületén reklámok láthatók, akkor lehetséges, hogy kémszoftverrel állunk szemben.

várja, hogy az adathalászó üzenetek és a közvetlenüzenet-rendszereken keresztül terjesztett rosszindulatú programok száma tovább nő.

A Symantec 1895 új szoftver-sérülékenységet jegyzett fel. 1998 óta ez a legnagyobb érték. 97 százalékuk közepesen vagy nagyon komoly, 79 százalékuk pedig könnyen kihasználható.

Annak érdekében, hogy rámutasson az operációs rendszer és az alkalmazások gyors hibajavításának fontosságára, a Symantec megmérte a szokásos környezetben – webszervereken és asztali gépeken – újonnan telepített operációs rendszerek megrongálásáig eltelt időt. A kiszolgálók közül a hibajavítások nélküli Windows 2000 Server esetében kellett a legrövidebb idő a veszélyeztetéshez, míg a hibajavításokkal ellátott Windows 2003 Web Edition és a hibajavítás nélküli, illetve azzal rendelkező RedHat Enterprise Linux 3 nem került veszélybe a próba ideje alatt. Az asztali rendszereknél a hibajavítás nélküli Mic-

rosoft Windows XP Professional veszélybe jutásához kellett a legrövidebb idő, míg ugyanez a rendszer az összes hibajavítással felvértezve, illetve a SuSE Linux 9 Desktop nem került veszélybe.

Lassú reakció, féregmutánsok

A felfedezett sérülékenységek növekvő száma mellett a Symantec azt a sebességet is figyeli, amellyel a szervezetek képesek a sérülékeny rendszerek kijavítására. A tárgyalt időszak alatt átlagosan 6,8 nap telt el egy sérülékenység bejelentése és az azt kihasználó programkód megjelenése között. Ez az előző időszak alatt 6 nap volt. Átlagosan 49 napba telt, amíg a gyártó a nyilvánosságra került sérülékenységre hibajavítást jelentetett meg. Ebből következően a vállalatok és a magánfelhasználók 42 napon át érzékenyek egy esetleges támadásra. Ez rávilágít arra, hogy a felhasználóknak, amilyen hamar csak lehet, alkalmazniuk kell a hibajavítást, vagy más

óvintézkedést kell tenniük. A Symantec feltételezése szerint a sérülékenységek kutatás elüzettesedése fokozódik, a fetelepiaci fórumok szaporodnak, és növekszik a sérülékenységi információk bűnözői célra történő értékesítése.

A Symantec kismértékű növekedést tapasztalt az új Win32 vírus- és féregváltozatok terén. A mostani időszakban 10 992-t találtak, míg az előzőben 10 866-ot. Ez az irányzat része a 3. és 4. kategóriába tartozó (közepesen vagy különösen súlyos) veszélyek figyelemre méltó csökkenésének, illetve az 1. és 2. kategóriájú (igen enyhe és enyhe) veszélyek hasonló növekedésének. Az új Win32 vírus- és féregcsaládok száma 39 százalékkal csökkent. Míg 2005 első felében 170 új családot találtak, a mostani jelentés időszakában már csak 104-et. Ez azt sugallja, hogy a rosszindulatú programok fejlesztői inkább a már forgalomban lévő forráskódot módosítják, mint hogy új veszélyforrásokat hozzanak létre a semmiből.

Jó tanácsok a vállalatok számára

- Helyezzék előtérbe a többféle, egymást átfedő és kölcsönösen segítő védelmi rendszerek használatát, hogy biztonságban legyenek bármely technika vagy védelmi módszer kiesése esetén! Ebbe beletartozik a víruselhárító, a tűzfal, a behatolást észlelő és elhárító rendszerek telepítése a felhasználói rendszerekre.
- Kapcsolják ki és távolítsák el a szükségtelen szolgáltatásokat!
- Ha egy rosszindulatú program megtámadott egy vagy több hálózati szolgáltatást, a javítás megtörténteig tiltsák le azokat, vagy ne engedjék meg ezekhez a hozzáférést!
- A rendszerek hibajavításai legyenek mindig naprakészek, különösen azokon a számítógépeken, amelyeken nyilvános szolgáltatás fut, és a tűzfalon át elérhető. Ilyen például a HTTP-, FTP-, levelező- és DNS-szolgáltatás.
- Szabályozzák a jelszavak használatát!
- A levelezőszervereket úgy állítsák be, hogy megállítsák vagy eltávolítsák a vírusok terjedésében általános szerepet játszó csatolmányokat, így a .vbs, .bat, .exe, .pif és .scr kiterjesztésű fájlokat tartalmazó leveleket.
- A fertőzött számítógépeket gyorsan különítsék el, hogy ezzel megakadályozzák a szervezethez tartozó további gépek

veszélyeztetését! Alaposan elemezzék, és megbízható adathordozóról állítsák helyre a komputereket!

- Oktassák ki az alkalmazottakat arra, hogy nem várt, ismeretlen vagy nem megbízható helyről érkező csatolmányt ne nyissanak meg! Amíg nem ellenőrizték, hogy fertőzött-e egy internetről letöltött program, ne indítsák el azt!
- Gondoskodjanak arról, hogy legyen vészhelyzeti eljárásuk! Ehhez az esetleges sikeres támadás vagy katasztrofális adatvesztés esetén az adatok helyreállítása érdekében hozzátartozik a mentést készítő és helyreállító megoldás megléte is.
- A vezetőség legyen tisztában a védelemhez szükséges költségekkel!
- Ellenőrizték a védelmet, hogy biztosak lehessenek a megfelelő szabályozás működésében!
- A kém- és reklámszoftverek a fájlmegosztó programokkal, az ingyenes letöltésekkel, a szabad vagy ingyen kipróbálható (shareware) szoftverekkel, az e-mailekben található linkekre kattintással vagy a közvetlenüzenet-rendszerek felhasználói programjaival egyaránt önműködően képesek települni a számítógépekre. Gondoskodjanak arról, hogy csak a szervezetnél jóváhagyott alkalmazások legyenek az irodai gépekre telepítve!

Új kihívások a vírusvédelemben

Interjú Miroslav Trnkával, az ESET technológiai igazgatójával

Míg korábban a vírusok írói többnyire magányos, tudásokat e módon megvillantani szándékozó programozók voltak, s a minél látványosabb és szélesebb körű fertőzés volt a cél, napjainkra a helyzet teljesen megváltozott. Ma már e mögött sokszor bünyügyi tevékenységet végző egyének és szervezetek állnak. A vírusfronton jelentkező új kihívásokról és a megoldásról Miroslav Trnka, a NOD32 antivírusrendszert fejlesztő ESET s.r.o. alapító tagja és technológiai igazgatója nyilatkozott lapunknak.

Business Online: – A vírusok eddigi tapasztalt jellegzetességeit megvizsgálva milyen tendenciák rajzolódnak ki a jövőre nézve?

Miroslav Trnka: – Az eddigi tapasztalatok kapcsán egyértelműen megfogalmazható, hogy minden új operációs rendszer, minden új technológia, amely piacra kerül, és ezt követően szélesebb körben elterjed, előbb-utóbb a kórokozók szerzőinek céltáblájává válik. Így volt ez a Windows 95 és a Win95/Bizatch. A vírus, valamint a Java alapú StrangeBrew esetében is. A fordulópont a W97M/Melissa feltűnésekor következett be. A féreg a korábbi vírusokhoz képest villámgyorsan elterjedt, néhány órán belül gyakorlatilag az egész világot megfertőzte. A

mai tendencia egyértelműen az, hogy a klasszikus vírusokról vagy féregkről a hangsúly más támadásokra helyeződik át. Már elmúlt az az idő, amikor a kórokozókat magánemberek írták – többé-kevésbé szórakozás vagy hobbi gyanánt. Míg a múltban az volt a cél, hogy minél nagyobb mértékű legyen a fertőzés foka, ma ez teljesen másképp van. A jelenlegi ártó kódok a megfertőzött számítógépekből több tízezres hálózatot – ún. botnetet – hoznak létre, amely távolról irányítható. Egy ilyen hálózatot fel lehet használni DDoS típusú (a hálózat erőforrásait teljesen leterhelő) támadásokhoz, kéréstelen reklámlevelek küldésére vagy akár új fertőzések terjesztésére is. A megtámadott számítógépek IP-címeit később el lehet adni, és azokat az

előbb említett célokra szintén fel lehet használni.

B. O.: – Milyen konkrét veszélyforrásokra kell számítani napjainkban?

M. T.: – Jelenleg a legnagyobb veszélyt a betárcsázóprogramok, a trójai letöltőszoftverek, a kémprogramok és a kéréstelen reklámokat megjelenítő kódok jelentik. Ezek szerzői igyekeznek elkerülni a lebukást, főleg a kód gyakori módosításával. Figyelmet érdemel az a tény is, hogy az ilyen fertőzések tömeges terjedése azok gyorsabb felismeréséhez vezet. E jellegzetességek következménye, hogy egyre gyakoribbak a kis és lokalizált járványok, amelyek háttérben sokszor az ún. social engineering (valakinek az átverésén alapuló) technika jellemző

Intelligens védelem

Manapság már nem elég, ha rendelkezünk a legfrissebb vírusleíró adatbázissal, az internetnek köszönhetően ugyanis oly mértékben felgyorsult a vírusok terjedése, hogy pusztán ezzel a módszerrel nem érhető el megfelelő szintű védelem. Az ESET e klasszikus eljárás kiegészítéseként egy innovatív technológiát dolgozott ki, és kiemelkedő eredményeket ért el

NOD32 antivírusrendszere heurisztikus – vagyis az új, még ismeretlen vírusok elleni – védelmének fejlesztésével. A ThreatSense.Net névre keresztelt technológia segítségével a NOD32 nem csupán az ismert vírusokat képes azonosítani, hanem a kód jellege szerint is elemzi a felhasználó számítógépére érkező fájlokat, így védve a rendszert az új kórokozók ellen. A proaktív védelemnek köszönhetően a NOD32 jóval több ismeretlen kórokozót képes felismerni és hatástalanítani, mint más antivírusprogramok – ezt idén februárban egy hazai független teszt bizonyította.

módszerei állnak. Így a fertőzés megfelelő elterjedését még azelőtt biztosítani lehet, hogy a biztonsági szoftverek többsége felismerné a kártékony kódot. Ezekben az esetekben annak a személynek, aki a fertőzést irányítja, elegendő idő áll rendelkezésére céljai eléréséhez, még mielőtt az ártó kód „lebukna”.



B. O.: – Gondolom, ez még nehezebbé teszi az ilyen és ehhez hasonló vírusok felismerését és azonnali blokkolását. Milyen módon érzékel a veszély, és mi lehet a megoldás?

M. T.: – Valóban így van, ráadásul ezeket a modern fertőzéseket úgy tervezik meg, hogy blokkolják az antivírus- vagy más biztonsági szoftverek frissítését, miközben igyekeznek előkészíteni a terpet saját frissített verzióik számára, amelyeket gyakran képesek „kérés alapján” az internetről letölteni. Egyre gyakoribb a rootkittechnológiák alkalmazása, amelyek álcázzák az ártó kód jelenlétét a megtámadott számítógépeken. Léteznek továbbá olyan fertőzések is, amelyek automatikusan újra generálódnak. Ezzel magyarázható például a Win32/TrojanDownloader.Swizzor trójai 30 000 különböző változata. Ez a

kórokozó 2-3 percenként kisebb változtatásokat végezve újra generálja magát a fertőzött rendszeren. Így elméletileg lehetséges az is, hogy minden számítógépet a trójai egy új variánsa támad meg. Cégünk innovatív technológiai rendszerén, a ThreatSense-en keresztül naponta 80 millió anonim jelentés ér-

kezik a NOD32 antivírusrendszer által védett számítógépeket érő támadásokról. A ThreatSense adataiból kitűnik, hogy a jelenlegi trendet az olyan fertőzések számának nagymértékű megnövekedése képviseli, amelyek egyszerű böngészés közben kerülnek a felhasználók számítógépeire. Ez azt jelenti, hogy az interneten való szörfözés egyre kevésbé biztonságos. Ezzel egyidejűleg csökkenő tendenciát mutat az egyetlen féreg vagy vírus által okozott járványok előfordulása.

A védelmi rendszerekre nézve tehát megállapítható, hogy – figyelembe véve a fent ismertetett tendenciákat – egyre nagyobb fontossággal bír a fejlett heurisztikus keresést az úgynevezett generikus kereséssel egybekötő védelmi forma. Csak a heurisztika bevezetése teszi lehetővé, hogy az antivírusrendszerek a fertőzések bizonyos részét felismerjék

anélkül, hogy a rendszer gyártója a vírusminta megszerzésével és a vírusdefiniációs adatbázis frissítésével felkészítse termékét a védelemre. Ma az egyedül elfogadható védelem az, amely áthatolhatatlan pajzsként működik a fertőzések túlnyomó többségével szemben, méghozzá a terjedés első pillanatától kezdődően. Az ESET s.r.o., a NOD32 program gyártója megalakulása óta nagy erőfeszítéseket tesz a kórokozók generikus és heurisztikus felismerése érdekében. Megközelítésünk helyességéről tanúskodik, hogy a NOD32 antivírusrendszer a terjedő fertőzések – kém- és betárcsázóprogramok, trójai leltöltők, valamint más vírusok, illetve kórokozók – túlnyomó részét felismeri anélkül, hogy szükség lenne a vírusadatbázis frissítésére.

B. O.: – Úgy tudjuk, hogy a NOD32 innovatív ThreatSense technológiáját legutóbb egy világcég is elismerte.


M. T.: – Az ESET Software március elején csatlakozott a Microsoft vezető antivírusgyártókat tömörítő vírusinformációs szervezetéhez (Virus Information Alliance – VIA). A VIA tagjai a frissen felfedezett vírusokról részletes információt nyújtanak a Microsoft biztonságért felelős termék-támogatási részlegének, így biztosítva a gyors reagálást az újonnan megjelenő kórokozók ellen. Ez utóbbi kulcsfontosságú, hiszen míg pár éve elég volt rendszeres időközönként frissíteni az antivírusszoftvereket, addig manapság már pár óra alatt körbejárják a világot az új kórokozók – ezzel esélyt sem hagyva a hagyományos adatbázis-frissítéses módszer alapján működő népszerű víruskeresőknek a védekezésre. A VIA-tagság egyben a ThreatSense.Net technológia, valamint az ESET kutatási és fejlesztési eredményeinek elismerését jelenti. Vállalatunk a Microsofttal 2001-óta működik együtt, a szövetséghez való csatlakozásunk révén pedig világszerte több millió Microsoft-felhasználó előremutató védelmében működünk közre.

A Novell személyazonosság alapú biztonságfilozófiája

Novell Identity Manager 3

Napjaink egyik legnagyobb globális kihívását az informatikai rendszerek biztonsága jelenti. A biztonsági megoldások iránti igény már nemcsak a hálózat határainak biztonságára és a fenyegetések észlelésére vonatkozik. Bármilyen tűzfalal, vírusvédelmi megoldással rendelkezhet egy cég, ha nem tudja kellő biztonsággal kiszűrni, hogy az adott rendszerbe érkező adatlehívások arra jogosult személytől érkeznek-e.



 A Novell, amelynek személyazonosság-kezelési megoldása jelenleg 33 százalékos részesedéssel piacvezető Magyarországon, méltán büszke arra, hogy a rendszer alapjául szolgáló Novell-címtárban (eDirectory) 1993-as megjelenése óta nem tapasztaltak illegális behatolást. A Novell tovább kívánja erősíteni vezető pozícióját ezen a területen, és ennek érdekében piacra dobta a Novell Identity Manager legújabb, 3-as verzióját. Az új megoldással a szervezeti hierarchiának megfelelően alakíthatjuk ki a személyazonosságok és hozzáférések biztonságos kezelését. Segítség-

gével a munkába állás napján kioszthatók a fontos üzleti erőforrások, igény szerint akár egy jelszóval elérhetőek a különböző rendszerek, s az egyes jogosultságok kiosztása és visszavonása azonnal megtörténhet.

A biztonság megteremtése

Amennyiben informatikai rendszereinket illetően nem rendelkezünk konzisztens felhasználói adatokkal, a szolgáltatások szintjé-

nek emelése, a biztonsági gyenge pontok megszüntetése vagy az IT-adminisztrációs költségek lefaragása érdekében tett erőfeszítéseink eleve kudarcra vannak ítélve. Az új felhasználók tétlenül fognak ülni mindaddig, amíg nem kapnak hozzáférést az üzleti rendszerekhez, miközben a kilépett alkalmazottak még hetekig, hónapokig használhatják azokat. Sokszor okoz problémát az is, hogy a különböző rendszereket használó dolgozók a közös projektek részleteit nem tudják megfelelően megosztani egymással, így nem képesek hatékonyan együtt dolgozni. A fentiekből könnyen beláthatjuk, hogy még az üzleti szabályozások figyelembevételével kialakított, rendszerezett folyamatok szerint működő vállalat sem tud sikeres lenni ellenőrizhető, pontos és időben történő személyazonosság-kezelés nélkül. A biztonság megteremtése tehát a vállalaton belül a személyazonosságok és hozzáférések hatékony kezelésével valósulhat meg.

Piaci trendek a biztonságról és személyazonosság-kezelésről

Hazánkban 2003-tól 2009-ig átlagosan évi 17,1 százalékos növekedést jósol az IDC a biztonsági szoftverek területén. Magyarországon ma még a biztonsági szoftverek piacának mindössze 20 százalékát teszik ki a személyazonosság-kezelési megoldások, de a piac növekedési üteme több mint kétszerese a biztonsági szoftverekének, éves szinten eléri a 35 százalékot. Ez a tendencia jól mutatja a hazai személyazonosság alapú biztonsági megoldások növekvő fontosságát a céges biztonságpolitika kialakításában. A hazai piac vezetője 33 százalékos piaci részesedéssel a Novell Magyarország.

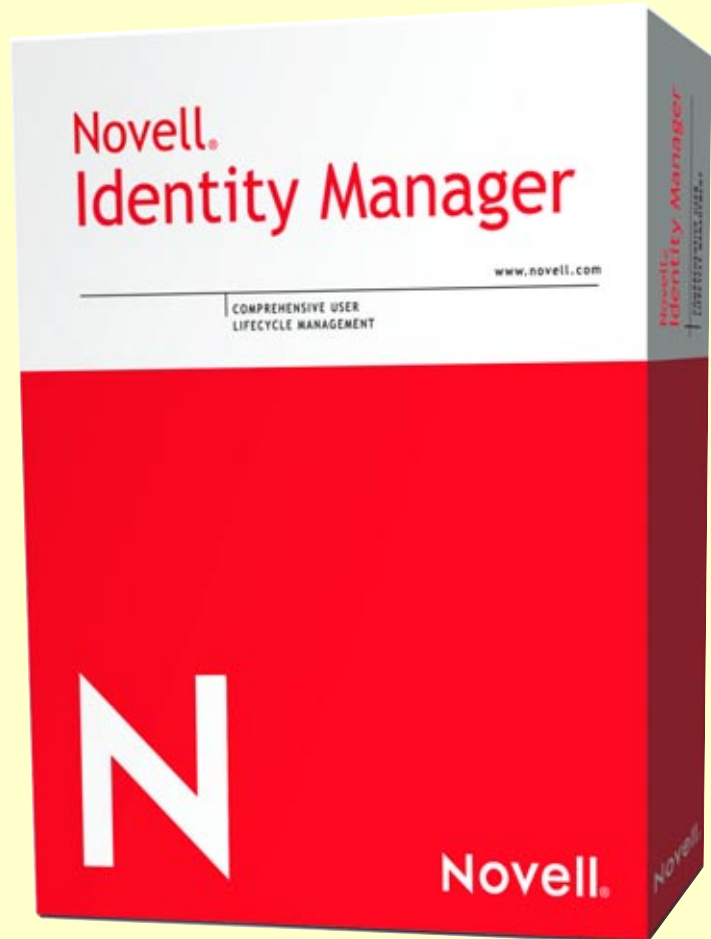
A díjnyertes Novell Identity Manager

A Novell metacímtár-technológiája a Novell Identity Manager (NIM), a Novell kiforrott, majd 10 éves tapasztalattal rendelkező, teljes

szolgáltatáskörü címtár-technológiájának kiterjesztése. A technológia számos szakmai elismeréssel gazdagodott ez idő alatt, például az InfoWorld „a legjobb személyazonosság-kezelő” alkalmazásnak választotta a 2006-os évre, de korábban elnyerte többek között a Network Magazine és a Network Computing közös „Category Breaker Award”, a Media LLCs Network Computing „Well-Connected Award” és a CMP Media „Technical Innovation Award” díját is.

A Novell személyazonosság-kezelő megoldásával olyan szinkronizációs mechanizmus valósítható meg, amely a különféle – akár különböző korból származó – felhasználói és alkalmazás-adattárak adatait üzleti szabályoknak és irányelveknek megfelelően integrálja és szinkronizálja. A hálózat összes címtárát, felhasználói nyilvántartását összekapcsolhatjuk egy központi címtárral, biztosítva, hogy az egyforma adatok valóban egységesek legyenek az összes nyilvántartásban és adattárban – még abban az esetben is, ha azok egyedi típusúak. Az egységesítésen túl automatizálható és biztonságossá tehető a személyazonosságok és hozzáférések kezelése a folyamatosan változó felhasználói közösség teljes életciklusán keresztül. A rendszer így garantálja, hogy csak a megfelelő jogosultsággal rendelkező munkatárs férhessen hozzá az adatokhoz, ő viszont bárhol, bárkikor.

Az NIM self-service része a saját profilinformációk karbantartásához és az elfelejtett jelszavak visszaállításához nyújt hatékony eszközt, ezzel az üzemeltetés és a helpdesk értékes erőforrásait szabadítva fel.



A Novell Identity Manager 3 újdonságai


A Novell Identity Manager 3-as verziószerű változata az eddigi funkciók megtartása mellett újabb területen is kínál hatékony megoldást a folyamatok egyszerűsítésére és

gyorsítására. Az Identity Managerhez fejlesztett munkafolyamat-támogató rendszer és felhasználói portál együttesen megszünteti a kézi adminisztrációból származó pontatlanságokat és tévesztéseket, s egy kiszámítható, naplózott és biztonságos rendszert alkot. A Novell Identity Manager saját workflow-rendszerében egyszerűen és gyorsan összeállíthatók azok a munkafolyamatok, amelyek a vállalat meglévő jóváhagyásos engedélyezési eljárásait tükrözik. Delegálhatók az adminisztrációs feladatok, de egyes feladatokat az alkalmazottak is beállíthatnak saját maguknak, karbantarthatják saját adataikat, visszaállíthatják elfelejtett jelszavaikat, csökkentve ezzel a helpdesk terhelését. Ezenkívül továbbfejlesztett webes telefonkönyv és hierarchikus fastruktúrában megjelenített összefüggések segítik az alkalmazottak munkáját. Az offline üzemmódban működő, Eclipse alapú Designerrel a projekteken párhuzamosan is elvégezhető a feladatok, majd a projekt dokumentációja automatikusan elkészíthető.

Levélözön – kéretlenül

Az Európai Safer Internet Dayhez csatlakozva február elején Magyarországon is szakmai tanácskozást szerveztek a Barátságos Internet Fórum alapító tagjai – a Magyar Tartalomipari Szövetség (Matisz), az Informatikai Érdekegyeztető Fórum (Inforum) és a Magyarországi Tartalomszolgáltatók Egyesülete (MTE) – az Informatikai és Hírközlési Minisztérium támogatásával. Az immáron hagyományosnak számító rendezvény fő témája idén a kéretlen online reklámüzenetek, azaz a spamek elleni küzdelem volt.

GALVÁCS LÁSZLÓ

 A Barátságos Internet Fórum célja a gyermekek, a pedagógusok, a szülők és a véleményformálók tájékoztatása a barátságos internetkörnyezet hazai kialakításáról, az illegális, valamint a gyermekek számára veszélyes online tartalmak kezeléséről.

Az idei rendezvény megnyitóján ennek gyakorlati lehetőségeit ismertette *Both Vilmos*, az MTE elnöke, majd bemutatta az erre a célra létrehozott internetes oldalt. A honlap is kiemelt figyelmet fordít az elektronikus úton küldött kéretlen reklámokra (spamekre), hiszen ezek egyre nagyobb problémát jelentenek a felhasználóknak, a reklámszakmának és a hírközlési szolgáltatóknak egyaránt.

A téma aktualitását jelzi, hogy az Országgyűlés 2005 utolsó napjaiban fogadta el az elektronikus kereskedelemről szóló 2001. évi CVIII. törvény immáron második módosítását. A sok pontot érintő változások közül kiemelés érdemel a kéretlenül elektronikus postaládánkba pottyánó és oly sok bosszúságot okozó spamek újraszabályozása.

Sok reklámozó és felhasználó nincs tisztában azzal, hogy a jelenlegi jogi szabályok szerint tilos bárkinek e-mailben vagy SMS-ben reklámot küldeni, hacsak azt előzetesen nem kérte. Természetesen vannak olyanok is, akik ismerik a hatályos jogszabályokat, mégis küldenek ilyen kéretlen reklámlevelet, ezzel többletmunkát és -költséget okozva a felhasználóknak és a hírközlési szolgáltatóknak, megnehezítve a jogszerűen reklámozók piaci érvényesülését is. További problémát jelent, hogy a spamek nagy része külföldről érkezik, ahol a hazaitól eltérő a szabályozás, és a magyar hatóságok közvetlenül nem tudnak eljárni. A MessageLabs felmérése szerint az Egyesült Államokban 10 e-mailből 9 spam, globális léptékben pedig 76%-ra tehető a kéretlen levelek összes e-mailhez mért aránya.

Az MTE az új honlapon is igyekszik tájékoztatni a felhasználókat, a reklámozókat és a reklámközvetítőket jogaikról, kötelezettségeikről és a technikai lehetőségeikről. Az MTE törekvése, hogy tudatosítsa a kéretlen reklámot küldőkkel szembeni eljárás lehetőségeit. Mivel számos esetben a reklámozók maguk sem tudják, hogy jogellenes tevékenységet folytatnak, sokszor elég egyetlen e-mail, és a felhasználót törlik a listáról.

Mayer Erika, az Inforum jogi szakértője vitaindító előadásában többek között rámutatott, hogy miért veszélyes

a spam. Talán általánosnak tűnik a megfogalmazás, de tény, hogy ezek a tömeges levelek már gátolják az internet működését, a fogyasztók számára pedig fölösleges forgalmat és többletköltséget generálnak. Az átalánydíjas, széles sávú kapcsolatoknál persze a költséget közvetlenül nehéz értelmezni, de „az idő pénz” elve alapján könnyű belátni, hogy a levelek olvasása vagy akár csak egyszerű törlése is sok időt elvesz. Végül az sem elhanyagolható, hogy a levélözön kezelése a szolgáltatóknak is üzemeltetési többletköltséget okoz.

Érdemes továbbgondolni a spamek hatását. Ezek a formájukat, logikájukat tekintve DM-re emlékeztető levelek általában bizonytalan származású, megkérdőjelezhető minőségű terméket vagy szolgáltatást kínálnak. A célcsoport kiválasztása is teljesen esetleges, hiszen a küldőnek fogalma sem lehet a címzettekéről, korukról, nemükről, jövedelmi viszonyaikról, fogyasztói szokásairól, érdeklődési körükről. (Például a kovacs@spam.hu e-mail címre hiába érkezik a Viagrát népszerűsítő levél, ha tulajdonosa történetesen nőnemű.) Vagyis az ilyen leveleket ritkán, teljesen véletlenül kapják meg azok, akik esetleg tényleg méltányolni tudnák. Ráadásul a spamküldők nem mutatnak hajlandóságot az internetszolgáltatókkal való együttműködésre, illetve a jogszabályok betartására. Pedig léteznek szabályok és etikai normák.

Az MTE igyekszik informálni a felhasználókat és a reklámozókat is a spamre vonatkozó szabályozásról, az eljárási lehetőségekről, valamint arról, hogy hogyan lehet jogszerűen reklámtartalmú e-mailt, illetve SMS-t küldeni. Az említett honlapon például formanyomtatványok is segítik a panaszosokat, hogy jogaikat érvényesíteni tudják.

Ha valaki kéretlen reklámüzenetet kap, döntésétől függően különböző szerveknél, különböző törvényi rendelkezések alapján van lehetősége eljárást indítani. Az eljárásokat egymástól függetlenül, külön-külön, vagy akár egyszerre, egymás mellett is lehet kezdeményezni.

Alapvetően a kéretlen reklámüzenetek miatt a Fogyasztóvédelmi Felügyelősnél tehető panasz. A spamre vonatkozó magyar jogi szabályozás szerint elektronikus úton, levelezés során (e-mailben, SMS-ben, MMS-ben) csak annak küldhető reklám, aki ahhoz előzetesen egyértelműen hozzájárult. Amennyiben tehát az, aki a reklámüzenetet küldte, nem tudja

bizonyítani a címzett előzetes hozzájárulását, máris jogszabályt sért. Ilyenkor a Fogyasztóvédelmi Felügyelőség reklámfelügyeleti eljárást folytat le. Mivel a spam feltétele, hogy az elektronikus úton érkezzék, a Nemzeti Hírközlési Hatóság szakhatóságként működik közre a spamügyben folytatott reklámfelügyeleti eljárásban.

Amennyiben a Fogyasztóvédelmi Felügyelőség (FvF) megállapítja a jogsértést (vagyis hogy a fogadó nem adta hozzájárulását a kérdéses üzenet küldéséhez), elrendelheti, hogy a jogsértő hagyjon fel a spamküldéssel, illetve megtilthatja, hogy a jövőben újabb kéretlen reklámüzeneteket küldjön. Az

fűződő jogait sérti, ezen a címen a bíróságtól követelhet elégtételt. Ebben az esetben a bíróság soron kívül jár el. Ha a jogsértést a bíróság az adatkezelés kapcsán megállapítja, elrendeli az adat törlését, illetőleg a jogsértőt az érintett tiltakozási jogának figyelembevételére kötelezi.

A bíróság ráadásul általánosabb alapon, a polgári törvénykönyvnek a személyhez fűződő jogok védelmére vonatkozó rendelkezései alapján is eljárhat. A személyhez fűződő jogok megsértése esetén a bíróságtól lehet kérni akár azt is, hogy a polgári jogi felelősség szabályai szerint állapítson meg kártérítést.




FvF ezen túlmenően a jogsértés körülményeivel összhangban álló összegű bírságot róhat ki a jogsértőre.

Ha valaki a személyes adatok kezelését sérelmezi, akkor az adatvédelmi biztoshoz vagy a bírósághoz (vagy egyszerre mindkettőhöz) fordulhat. Az e-mail cím ugyanis személyes adat. Amennyiben az adatvédelmi biztos jogsérelmet állapít meg, a jogsértőt az adatkezelés megszüntetésére szólítja fel. Ha a jogsértő ennek nem tesz eleget, az adatvédelmi biztos elrendelheti például a jogosulatlanul kezelt adatok zárolását, törlését vagy megsemmisítését is. Az adatvédelmi biztos egyik legfontosabb eszköze a nyilvánosság: tájékoztathatja a nyilvánosságot a jogosulatlan adatkezelésről, az adatkezelő (vagy adatfeldolgozó) személyéről, valamint az ügyvel kapcsolatos egyéb kérdésekről.

Amennyiben valaki úgy érzi, hogy a spam személyhez


Viszonylag új jelenségről lévén szó, az igazi megoldás még várat magára, s arról is vita folyik, hogy a jogi előírások vagy pedig a szereplők önszabályozása vezethet-e eredményre.

A téma kapcsán az olvasó figyelmébe ajánljuk még az Informatikai Felhasználóvédelmi Iroda Infomediátor nevű honlapját (www.infomediator.hu) is, amelyen – sok hasznos információ olvasása mellett – online módon lehet bejelentéseket tenni.

Az Európai Safer Internet Day, illetve a magyarországi rendezvény napján indult el az Európai Unió által szervezett, több mint 30 ország részvételével zajló Blogathon online kommunikációs kampány. Ennek keretében a világ különböző országainak internetbiztonsági kérdésekkel foglalkozó szervezetei egy külön erre a célra létrehozott blogoldalon keresztül beszélgetnek az internetbiztonság legaktuálisabb kérdéseiről. 

Banki IT-megoldások és -alkalmazások

A mind élesebb verseny és az ügyfélkör bővülési ütemének lelassulása miatt egyre nagyobb nyomás nehezedik a bankokra. Az ügyfelekért és a piaci részesedésért folyó harc folyamatos fejlesztést kíván meg, nemcsak a termékek és szolgáltatások, hanem az informatika oldaláról is. Egy jól működő és megfelelően bővíthető informatikai rendszer akár a versenyképesség záloga lehet.

 Bankja beruházásokat, fejlesztéseket tervez, és Ön még nem tudja, milyen technológiával támogathatná azt leginkább, és kihez kellene fordulnia?

Az IIR kétnapos szakfóruma, a **Banki IT-megoldások és -alkalmazások című rendezvény (2006. április 25–26.)** bemutatja a szolgáltató vállalatok legújabb **banki informatikai megoldásait**, betekintést nyújtva a **támogató rendszerek költséghatékony kihasználásába** és a tanácsadó cégek, szakmai szövetségek **elemzéseibe, módszereibe** a bankok stratégiai, operatív és IT-vezetői számára, hogy ezáltal is megkönnyítse a döntéshozó szakemberek tájékozódását a hazai banki szolgáltatásokról és trendekről. A rendezvény átfogó képet ad a pénzintézetek stratégiai és operatív vezetői számára a bankszektornak szóló **legújabb fejlesztésekről és hatékonyságnövelő megoldásokról**, valamint ismerteti a **banki IT aktuális kihívásait**.

Szeretne körképet kapni a legújabb banktechnológiai termékekről és megoldásokról?

A rendezvény első napján a **bankok előtt álló kihívásoknak** és azok **beruházásigényének** felmérését követően a **compliance management IT-támogatásáról** hallhatunk a Magyar Telekom Rt., az IDS Scheer Hungária Kft. és a CIB Bank Zrt. tolmácsolásában. Az **elektronikus dokumentumkezelés** jelenéről és jövőjéről a magyar banki szektorban az FMC Tanácsadó és Informatikai Kft., valamint a CIB Bank Zrt. szakértői tartanak előadást. Ezt követően a T-Logic Kft. ügyvezető igazgatójától megtudhatjuk, hogy mire érdemes odafigyelni



a **SOA megoldások** esetében. A GKleNET Internetkutató és Tanácsadó Kft. prezentációjából megismerhetjük a legfrissebb piackutatási elemzéseket az **ICT-használati trendekről**, fókuszban az elektronikus banki szolgáltatásokkal. A rendezvény második napjának nyitó előadása a pénzügyi szervezeteknél szerzett **informatikafelügyeleti tapasztalatokról és elvárásokról** szól, a témát a PSZÁF neves szakértője járja körül. Az APC Magyarország kereskedelmi képviselőjének munkatársa esettanulmányt ismertet, amelynek témája: **menedzsmentrendszer** az informatikai biztonság növelésére. Ezt követően 2 pénzintézeti esettanulmányt is hallhatunk: a HVB Bank Rt. azt mutatja be, hogyan segíti az IDS Scheer módszertana a stratégiai **döntések optimális előkészítését**, míg az Inter-Európa Bank Rt. az **iSeries PAM-integrációjáról** tart előadást. Az Informatikai Vállalkozások Szövetségének képviselője a technológiának a bankszektor világában, a versenyképesség biztosításában betöltött szerepéről beszél.

A rendezvény részletes programja a www.iir-hungary.hu weboldalon olvasható.