



3 A HASZNOSULÁSI KERESLET TÉMAKÖREI

3.1 ÜZLETI INFORMATIKA

Ideértendő a teljes információ-technológiai (azaz informatikai, médiatechnológiai, távközlési és tartalomkezelési) kereslet a termék- és a szolgáltatási piacon, a tartalomszolgáltatási üzletág, az üzleti partneri viszonyok az érték-előállító folyamat mentén, a piaci szerkezet és a tőkeáramlási folyamatok.

A feltételezett társadalmi- és makrogazdasági trendek leírása a mellékletben található. Munkahipotézisként egy makro-szinten harmonikus fejlődést képzeltünk el, katasztrófa- vagy súlyos válsághelyzetek kialakulása nélkül. Jelen fejezetben a társadalmi jövőkép üzleti informatikára gyakorolt várható hatásait vizsgáljuk. Az *üzleti szféra* várhatóan az alábbiak szerint alakul 2007-2013-ban:

- Az erősödő versenyben a hazai cégek a helyi (és nemzeti) piac megtartásáért küzdenek a saját iparágukban. A közszolgálatok mellett, megjelennek az üzleti betégbiztosítási, oktatási, és művelődési piacok. Ezek a „kiterjedő” piacok üzleti alapon nyújtanak minőségi szolgáltatásokat, hatékony szervezési- és információkezelő technológiákra épülve.
- Az információs infrastruktúra fejlődésével a földrajzi távolságok szerepe csökken, és távmunkával a vidék is vállalkozhatóvá válik új üzletágakban. A városi- és ipari centrumok körül gyűrűszerűen kiterjed az információtechnológiákat is használó üzleti tevékenység. A távmunka-, távügyintézés, távvásárlás aránya a közlekedési költségek növekedése miatt is változik.
- Nő a lakossági felhasználók, potenciális vásárlók köre, akiknek a fogyasztási szokásai akár jelentős mértékben eltérhetnek a hagyományos vásárlókétól (hogyan és miért hajlandóak fizetni). Ez egyes iparágakban, üzleti szegmensekben radikális üzleti modellváltást igényel az egyszerű túléléshez is, főleg a tartalomszolgáltatások területén (pl. újság-kiadás, zeneipar stb.)
- Biztonságosabbá válik a befektetés a szomszédos országokba is, ami elszívhatja a hazánk felé irányuló tőkeimportot. Ugyanakkor kitermel néhány magyar központú regionális üzleti vállalkozást is (pl. MOL, OTP). Ezzel párhuzamosan csökken a hazai, alacsony érték-



hozzáadású gyártás szerepe és jelenléte (pl. mobiltelefon-összeszerelés), ami idehaza egy magasabb értékhozzáadásra épülő fejlődési modellre történő modellváltást igényelhet.

- A ma még párhuzamos, informatikai és papír alapú ügykezelés az üzleti életben eltolódik az elektronikus ügyintézés felé. A hosszú időre megőrizni kívánt információkat mindazonáltal kinyomtatják papírra. Ezen kívül, maradnak olyan vásárlói rétegek is, amelyek a hagyományos üzleti ügyintézés (szóbeli megrendelést, készpénzfizetést, papír alapú számlát) választják.
- A magyar ICT cégeknek meg kell küzdeniük az ázsiai informatikai termékek dömpingjével. Ázsiai befektetők (várhatóan) kisméretű, kereskedelmi jellegű cégeket hoznak létre, amelyeken keresztül az olcsóbb ázsiai termékeket hozzák be az EU egységes piacára. A hazai ICT cégek mozgástere a felhasználó-közeli, a nyelvfüggő, a tartalomkezelő, és a folyamatszervező területeken erősödik.

Részterületek fejlődése

3.1.1 Üzleti folyamatok standardizálása

Az üzleti folyamatok egy részét az elektronikus üzletvitel fejlődése érdekében szabványban rögzítik. Az így egységesített üzleti folyamatot kiszolgáló elektronikus piacterek és ERP szoftverek széles körben terjednek a kis- és közepes méretű cégeknél. Ezzel megváltozik a vállalkozások munkaerő igénye: ügyvitelből kevesebb, de informatikailag jobban- és rendszeresebben képzett munkatársakra lesz szükség.

3.1.2 Informatikai funkciók beépülése más rendszerekbe

Az informatikai szolgáltatások olcsóbbá és vezérelhetőbbé válnak, és be tudnak épülni más technológiai rendszerekbe, de a beépült rendszerek egyre kisebb árréssel tudnak dolgozni.

A pénzinformatika szerepe megnő a nyugdíjbiztosításban, és az értékpapírpiacokon. Az üzleti egészség-biztosítások és egészség-pénztárak pénzügyi informatikára épülnek. A humán- és pénzügyi- szolgáltatások informatikai fejlesztése általában is várható.

Az üzleti- és lakó-területek értékét a helyi közbiztonság erősen befolyásolja, és a vásárlóerővel bíró rétegek a biztonságos terekben igyekeznek maradni. A biztonságos fizikai és virtuális terek kialakításában és fenntartásában informatikai eszközöket használnak fel.



3.1.3 Termelési informatika

Az információtechnológia közvetlenül vezérel termelőeszközöket (pl. robotokat). Ezzel a fizikai termelési folyamatok nagy részének közvetlen irányítása is informatikára épül. A rugalmas és testre-szabott termelés érdekében a termelésvezérlő rendszerek adaptív tanuló algoritmusokra épülnek.

3.1.4 Információtechnológiai piac

Az információtechnológiai piacon a kisebb informatikai cégek üzleti csoportokba szerveződése várható. Az informatikai termékek esetében nő a kritikus ráfordítás, amellyel az új informatikai terméket kifejleszteni, üzemeltetni, és szabványosíttatni lehet. Miközben az informatikai termékek (az alkalmazási szinten) egyre jobban testreszabhatók lesznek, az egyedi software- és hardware-fejlesztéseknek beszűkül a tere az üzleti szférában.

A távközlési és informatikai szolgáltatások egymással összeformnak és a legnagyobb felhasználójuk a tartalomszolgáltató iparág lesz. Az értékteremtési folyamat egybeépülésével a profit-lehetőség eltolódik a felhasználó felé, azaz a tartalomiparba. A profit csökkenésének ellensúlyozására az infokommunikációs szolgáltatók belépése várható az üzleti alkalmazásokba, pl. piacterekbe és elektronikus fizetési folyamatokba.

A helyi gazdasági élet fejlesztéséhez, komplex üzleti és közszolgálati kistérségi informatikai rendszerek épülnek ki. Megerősödhet a magyar tartalomszolgáltatás a magyarlakta vidékek felé.

3.1.5 Tartalomszolgáltatási üzletág

Önálló tartalomszolgáltatási iparág alakul ki, amely szakmai-információkat és szórakoztató jellegű tartalmakat kezel, függetlenül azok (írott, hang kép, video) formájától. A tartalom-kezelő (létrehozó-, kereső-, archiváló-, bányászó-) programok olcsóbbá válnak, és elterjednek. Ennek hatásaként, átalakul a könyvkiadás, a folyóirat-szerkesztés, és a hírszerkesztés is. A szakmai könyvtárak on-line virtuális információs központokká válhatnak. Az egyén tartalom-szolgáltató képessége felerősödik. Ezzel párhuzamosan, nyugati hatásra új üzleti modellek gyökeresednek meg a tartalomiparban, amelyek képesek kiszolgálni az új igényeket és profitot termelni belőle (pl. mikro-fizetés, Apple zeneáruház). Egyre fontosabbá válhat a digitális szerzői és hozzáférési jogok menedzsmentje (DIGITAL RIGHTS MANAGEMENT – DRM), és a szabad (jogdíj mentes) tartalom-kezelés. A várhatóan köz-könyvtárakban



elérhetővé váló kulturális közjavakra rá fog épülni egy tartalom-szolgáltatási ipar, igény szerinti tartalom lekéréssel és mikro-fizetéssel.

3.1.6 Reklám üzletág

Terjednek az ingyenesen letölthető tartalmak, a szórakoztató- játékok iparága közeledik a tartalomszolgáltatási üzletághoz. A tartalomszolgáltatás üzleti modellje egyes területeken megfordul: a tartalom-csomagolásnak nevezett reklám-közvetítést fizetik meg, míg a felhasználót ténylegesen érintő tartalmakat „csak” reklám-hordozónak tekintik. A reklámok szűrése (pl. web alapú tévzés) új, kreatívabb reklámozási megoldásokat igényel, hogy a most reklám alapú tartalomszolgáltatás (pl. kereskedelmi tv, rádió) ne kerüljön válságba.

3.1.7 Szolgáltatás alapú rendszerek

A hálózat-független infokommunikációs szolgáltatási platformokra differenciált informatikai szolgáltatások épülnek rá, gazdaságos méretben. A kisebb és a nagyobb pénzű vásárlók így széleskörű választékből tudnak vásárolni. Az alacsonyabb jövedelmű rétegek olcsó, tömeges kiszolgálásával bővülhet a piac. A társadalom alacsony vagy bizonytalan jövedelmű rétegeit nyilvános terekben látják el egyszerű, megfizethető vagy ingyenes információs szolgáltatásokkal.

3.1.8 Digitális szakadék üzleti hatásai

Egyes társadalmi rétegek a digitális információ-kezelés területén kívül rekednek. Ennek oka főként az alacsony fizetőképesség, másrészt az eszközök kezelési tudásának hiánya lehet. A gyors technológia-váltások is oda vezethetnek, hogy a felhasználó már nem tudja követni az új technológiákat. A jelenségnek piaci vetülete van: minél többen rekednek a „hagyományos” oldalon, annál kisebb az informatikai piac, kisebb a kereslet, illetve tovább kell fenntartani párhuzamosan a hagyományos és az új (elektronikus) rendszert. A párhuzamos megoldások extra költségeket jelentenek a szolgáltatóknak ott, ahol a hagyományos megoldások (szinte) teljesen kiválthatók volnának, ha mindenki elektronikusan venné ezeket igénybe (pl. bankolás, újságterjesztés, közszolgáltatókkal való kapcsolattartás, számlák rendezése stb.).

Egyes jövőképek szerint, lehetnek olyan rétegek is, akik tudatosan választják a digitális információ-kezeléseken kívüli megoldásokat, az üzleti (főleg a fogyasztási) kapcsolatokban való ANONIMITÁSUK megőrzése érdekében. Emiatt, a kereskedőknek, szolgáltatóknak hosszú távon párhuzamos rendszerekre kell felkészülniük. Pl. az E-KERESKEDELEM és elektronikus fizetések mellett fennmarad a személyes megjelenést és készpénzes fizetést elfogadó kereskedelem is.