

## Vállalatirányítási rendszerek kicsiben is...

### Milyen szerepet vállalnak a minisztériumok?

Manapság a közép- és nagyvállalatok számára egyre fontosabb kérdés az informatika. Nemcsak azért, mert a szervezetet szinte csak ennek segítségével ellenőrizhetik a vezetők, de olyan segítséget is ad, amivel lényegesen gyorsabban és hatékonyabban képesek részt venni a piacon. Az EU-csatlakozás kapcsán több fórumon és több szempontból előtérbe került a vállalati informatika, ezen belül is a vállalatirányítási rendszerek (VIR). Az idehaza felmerülő igényt a minisztériumokban is érzékelik, olyannyira, hogy mind a Gazdasági és Közlekedési Minisztérium, mind az Informatikai és Hírközlési Minisztérium pályázattal kíván javítani a jelenlegi helyzetet. Ha a célokat nézzük, mindkét pályázat lényege, hogy a pályázó az egész vállalatot átfogni képes rendszert vásároljon, mindkét pályázatra azonos keret (négy-százmillió forint) áll rendelkezésre, valamint mindkét minisztérium a több területet lefedni kívánó pályázatokat részesíti előnyben. Mindkét minisztérium azonban a saját szempontjait szem előtt tartva igyekezett kiírni a pályázatát, ezért a két VIR-pályázat sok mindenben különbözik egymástól. Míg a GKM saját bevallása szerint is elsősorban gazdaságilag megfontolt döntést vár a pályázótól, az IHM nagyon komoly szakmai követelményrendszert állított fel a termék beszállítójával szemben. A pályázók szemszögéből vajon melyik a jobb pályázat?

Nézzünk meg egy-két alapvető különbséget. Talán a legfontosabb, hogy a GKM által kiírt pályázat a pályázó alkalmazottjainak számát kilencnél, míg az IHM 49-nél többen határozza meg. Gondolom, nem egyedül vagyok olyan, aki úgy gondolja, hogy pont a tíz és ötven fő közötti létszámmal dolgozó társaságok számára jelent rendkívüli nehézséget egy VIR beszerzése és üzemeltetése.

A tíz fő alatti cégek nagyjából átláthatók, ötven fő fölött pedig fura egy cég az, amelyik nem képes kitermelni egy rendszer költségét. Valahogy olyan érzésem támadt, hogy az IHM által kiírt pályázat kifejezetten megkívánja, hogy a beszállító valamelyik „nagyhal” legyen. Ugyanezt támasztja alá az

IHM által a szállítóval szemben megkövetelt rendkívül sok tulajdonság – hogy ne keressünk sokáig: hány beszállító mondhatja el magáról, hogy a tavalyi év folyamán összértékben több mint százmillió forintban forgalmazott, telepített rendszereket? Vagy hogy fel tud mutatni legalább öt céget, ahol a rendszer már működik (ebből három cégnek legalább 50 fősnek kell lennie)? A további szigorú feltételekkel is nyilván a szakmai igényesség jegyében szigorítja az IHM a kiírást, bár nem tudom, mennyire válik ez a pályázatok előnyére. Valahogy jobban tetszik a GKM hozzáállása: a vállalat döntse

el, milyen rendszer jó a számára, de utána legalább öt évig üzemeltesse is!

Az IHM pályázata nagyobb teret enged (legfeljebb 15 Mft), ebből következik, hogy olyan bevezetések pályázatát is várják, amelyek összértékben 30 Mft fölül rúgnak. Ezzel szemben a GKM által kiírt pályázat ötmillió forintos felső határa lényegesen kisebb bevezetésekre enged következtetni. Ha tehát a pályázni kívánó cég összköltsége (pontosabban a megpályázható elemek összköltsége) nem haladja meg a tízmillió forintos keretet, mindenképpen a GKM pályázatán érdemes elindulni, figyelembe véve a tágabb lehetőségeket, valamint a másik pályázatban a programmal és a szállítóval támasztott rendkívüli követelményeket. Amennyiben pedig ötven fő fölötti cégnél vagyunk, és valamelyik – minőségbiztosítási rendszerrel is rendelkező – óriásrendszerét kívánjuk megvásárolni, akkor nagy segítség lehet az IHM pályázata.

Mindkét esetben fontos a rendszer hosszú távú költségeit is figyelembe venni. Itt jönnek a varázslatos rövidítések, például a TCO. Ugyanis előfordulhat, hogy támogatással együtt csupán tízmillió forintba kerül számunkra egy négymodulos rendszer bevezetése, de az elkövetkező években „üzembentartás” címszó alatt holmi pármillió éves költséggel számolhatunk. A másik érdekes kérdés, hogy a fejlesztő (szállító) mennyiért hajlandó továbbfejleszteni a rendszerünket? Ebből a szempontból az IHM pályázata előrelátóan kiköti, hogy a bevezetendő rendszer kapcsán a szállítóval be kell mutatnia, hogy lehetőség van a további bővítésre. Azt viszont nem határozza meg, hogy ezt milyen árszínvonalon kell megtenni. A „röghöz kötés” tehát mindkét esetben komoly veszélynek tűnik.

Egy további érdekes kérdés, hogy miként viszonyul a két pályázat a nyílt rendszerekhez. A GKM elmondása alapján, amennyiben a szállító be tud mutatni egy használható rendszert, annak alacsony költségei még előnyként is szerepelnek az elbírálás során. Az IHM pályázata sajnos a szigorú megkövetések kapcsán (magyar támogatás, magyar program, a szállítóval szemben támasztott igények stb.) kifejezetten a nyílt megoldások ellen szól. Igaz, minél nagyobb a vállalat, annál könnyebben fizet meg egy óriásrendszert. De annál kisebb szüksége van külső segítségre egy ilyen rendszer megvásárlásához! Akárhogy is, örömmel fogadom mindkét minisztérium pályázatát, hiszen azt mutatják, hogy „odafent” is látják, tudják, hogy szükség van segítségre, valamint azt is, hogy a lehetőségek keretein belül meg is kívánják adni ezt a segítséget.



**Szy György** (Szy.Gyorgy@linuxvilag.hu)

Nap mint nap saját bőrén érzi, hogy mennyire fontos az informatika egy vállalatnál

### KAPCSOLÓDÓ CÍMEK

A Gazdasági és Közlekedési Minisztérium pályázata

➔ [http://www.gkm.hu/gk/index\\_.paly](http://www.gkm.hu/gk/index_.paly)

Az Informatikai és Hírközlési Minisztérium VIR-pályázata

➔ [http://www.ihm.hu/tarsadalom/palyazatok/ihm/ihm\\_20030508\\_1.html](http://www.ihm.hu/tarsadalom/palyazatok/ihm/ihm_20030508_1.html)