
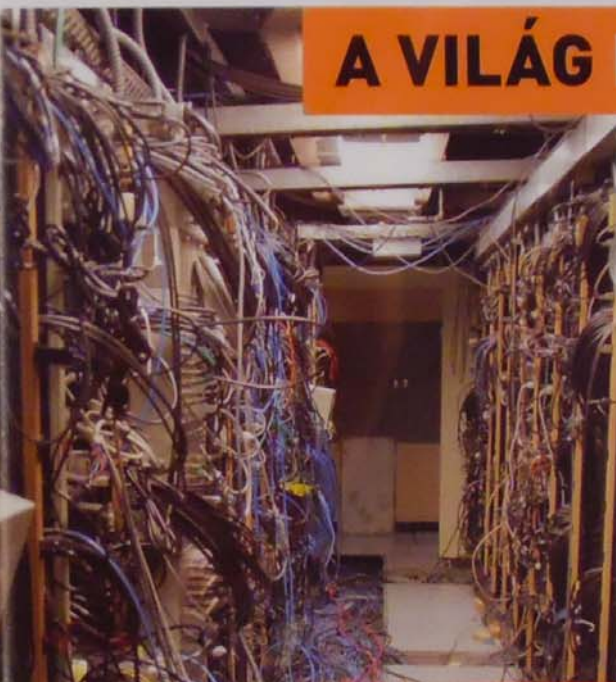


SZÁMÍTÁSTECHNIKA

COMPUTERWORLD

ICT-STRATÉGIA DÖNTÉSHOZÓKNAK • ALAPÍTVÁ 1969 • WWW.COMPUTERWORLD.HU • 2007. MÁJUS 30. • XXXVIII. ÉVFOLYAM 22. SZÁM 

A VILÁG LEGGYORSABB PROCESSZORA



írta: Samu József • Az IBM Power6-alapú Unix-szervere minden ellenfelét legyőzi a szokásos tesztekben, miközben annyit fogyaszt, mint a Power5.

A p570 az első olyan számítógép, amely mind a négy sebességteszten, tehát a tranzakciók, áteresztőképesség, lebegőpontos műveletek és Java-alkalmazások terén is a legjobbnak bizonyult. Szíve, a Power6 processzor háromszor gyorsabb, mint az IBM masszív párhuzamos, többprocesszoros Deep Blue rendszere 1997-ből. A p570 moduláris felépítésű és alapkiépítésben 4 magos, de egészen 16 magig bővíthető, magonként 48 gigabájt memóriával, azaz maximum 768

gigabájtal. Az IBM londoni premierjén más „versenyszámokban” ugyancsak elsőnek hirdette a Power6-ot, így a legmagasabb órajeli Unix processzorok terén is, mivel 3,5, 4,2 és 4,7 gigaherces változatokban létezik.

Az IBM szerint a p570 teljesítményének titka a gyorsító-tár kiegyenlített tervezésében és a sávzélességben rejlik. Minden egyes 65 nanométeres technológiával készülő Power6-os mag-nak 8 megabájt gyorsítótára van – négyszer annyi, mint a Power5-ös magnak volt. Az alacsony fogyasztás mögött pedig olyan agresszív technikák rejlenek, mint például az, hogy kikapcsolják a lapkák használaton kívüli részeit,

illetve hogy 200 millivoltot működik – a legtöbb konkurensénél alacsonyabb feszültségen. Így a lapkák 100 és 160 watt körül fogyasztanak.

Az IBM érdekes példával is demonstrálta a virtualizáció előnyeit. Szerintük 100 ezer dolárt is meg lehet takarítani azzal, ha mondjuk 30 darab, 20 százalékos terheltséggel futó, Sun Fire V890-es kiszolgálót konszolidálunk a p570-en, amely így 60 százalékos terheléssel fog működni, de 90 százalékkal kisebb helyet foglal el a szerverfarmon, fogyasztása is épp ennyivel kevesebb, és a magonként szükséges szoftverek árán is hasonló mértékű megtakarítás érhető el. ▶

Huawei-Symantec együttműködés

írta: Barabás Balázs • Vegyes vállalatot hoz létre a Huawei Technologies és a Symantec. A vállalatok világszerte olyan IP-hálózatokat és IT-rendszereket építenek ki, illetve működtetnek, amelyek egyre nagyobb számú kapcsolatokat szolgálnak ki. Ez megkívánja, hogy az egyre növekvő teljesítmény és az elérhetőségi követelmények egyensúlyban legyenek a rendszerbiztonsággal és az adatok sértetlenségével. A vegyes vállalat segítséget ad a szolgáltatóknak és a cégeknek abban, hogy hatékonyan reagáljanak ezekre a kihívásokra, és olyan biztonsági és tárolási eszközöket kínál, amelyek könnyedén alkalmazhatók. Az IDC adatai szerint a biztonsági és tárolási eszközök globális piaca mintegy 23 milliárd USD értékű, és az előrejelzések szerint ez Kínában 1,1 milliárd amerikai dollárra bővül.

Ren Zhengfei, a Huawei vezérigazgatója elmondta: „A Symanteckel való társulás része a Huawei teljesen IP-alapú hálózatokra vonatkozó, illetve FMC-stratégiájának. A hálózati biztonság kérdése mindenképp hangsúlyos szerepet kap majd, hiszen a telekommunikációs hálózatokat továbbköltöztetik teljesen IP-alapú környezetekbe. Az együttműködés nemcsak azt teszi lehetővé, hogy vezető hálózati biztonsági megoldásokat kínáljunk, hanem azt is, hogy professzionális biztonsági és tárolási megoldásokat kínáljunk a vállalatoknak, segítséget adva ügyfeleinknek egy biztonságosabb és hatékonyabb hálózat kiépítéséhez.”

Az új vegyes vállalatban a Huawei tulajdoni aránya 51 százalékos, a Symantecé pedig 49 százalék. A Symantec 150 millió dollárt fordít a vegyes vállalat növekedésére és terjeszkedésére. ▶



Tudja-e Ön, hogyan tartsa kordában IT eszközeinek költségét a teljes életciklusuk során?

A megoldáshoz forduljon a HP szoftver szakértőikhez és látogasson el a www.hp.hu/hpszoftver weboldala.

HP Software

COMPUTERWORLD FÓRUM

2007. június 7.
Bank Center
1054 Budapest,
Szabadság tér 7.

Munkahelyteremtés IP-alapon

*Próbált már munkáltatóként e-munkavégzésben foglalkoztatni?
Próbált már munkavállalóként e-munkavégzésben dolgozni?
Próbáljuk meg közösen – segítsük elő a távmunkát!*

*Nyitott kérdések – közös megoldások
E-WORKING FÓRUM*



TERVEZETT TÉMÁK

- A távmunka mint munkavégzési forma megismerése
- e-munkavégzés infrastruktúrájának kialakítása
- Megoldás a távoli, biztonságos hozzáférésre és munkára
- A munkaadó és a munkavállaló kommunikációjának elősegítése
- Behívó szerverek (RAS) használata és a VPN (virtuális magánhálózat) kialakítása
- Hogyan vált be a cégnél a távmunka? Teljesítmények és mérések, mit kellett az induláshoz képest megváltoztatni? (Esettanulmány)

Szakmai partner: **D-Link**
Building Networks for People

Bővebb információ és online jelentkezés

<http://events.computerworld.hu>

COMPUTERWORLD TRÉNING

2007. június 21.
VISTA Rendezvényközpont,
1061 Budapest,
Paulay Ede u. 7-9.

ADOBE CS3 GYAKORLATOK

*Lemaradt az Adobe roadshowjának budapesti állomásáról?
Nem jutott elegendő információhoz? Melyek az új InDesign rejtett
titkai, amelyek ismeretével megkönnyítheti munkáját?*

Nyitott kérdések – közös megoldások



TERVEZETT TÉMÁK

- CS3 általános újdonságok, a csomagok áttekintése, az Adobe CS koncepciója
- Kreatív újdonságok, Photoshop InDesign és Illustrator a tervezők szolgálatában
- Online újdonságok a gyakorlatban: Flash, Dreamweaver és más newmedia eszközök a CS3 csomagokban
- Képfelkészítés, egységes színkezelés és alkalmazások közötti kommunikáció a CS3-ban

Bővebb információ és online jelentkezés

<http://events.computerworld.hu>

TARTALOM

FÓKUSZ

Hálózatba kapcsolódva

Osszeállításunkban megvizsgáljuk, milyen mobil platformok között lehet válogatni, hogyan lehet rájuk alkalmazást fejleszteni, és végül mi módon csatlakoztathatók hálózathoz a mobilkészülékek – egy kis csellel netán még olcsóbban is, mint számítottuk. **11. oldal** ▶



ÜZLET

Kötelező tartalomszolgáltatás IPTV-n is

A határok nélküli televíziózásról szóló 1989-es irányelv korszerűsítésére az Európai Bizottság 2005 decemberében tett javaslatot. Számos konzultációt követően a bizottság az idén márciusban mutatotta be a végső tervezetet. **15. oldal** ▶



AKTUÁLIS

05 . CÉGESEMÉNYEK EMC World

07 . BIZTONSÁG Terjed a NOD32

PERIFÉRIÁK Nagy kép nagyon közelre

BEFEKTETÉSEK Vonzó a román piac

TAVKÖZLÉS Új generációs szolgáltatói IP-hálózat

08 . IX. FÖNFORMATIKUS TALÁLKOZÓ

A minőségre is oda kell figyelni az informatikai költségeknél! Azok a cégek lehetnek igazán sikeresek, amelyek agresszívebben adaptálják az új technológiákat, több időt töltenek új rendszerek kiépítésére, mint a meglévők javítására, és nagyobb figyelmet fordítanak a teljesítményre.

09 . INFOKOMMUNIKÁCIÓ Integrált infokommunikációs szolgáltatások

10 . COMPUTERWORLD KONFERENCIA Dokumentumok a fizikailag létezőn innen és túl

ÜZLET

15 . Nagyobb a felelem

Felkészülés az olimpiára
AUDIOVIZUÁLIS SZOLGÁLTATÁSOK Kötelező lesz európai tartalmat szolgáltatni IPTV-n is

16 . TREND Biztató eredmények

17 . CISCO BROADBAND BAROMETER

Egymillióan széles sávon

TUDTA-É? ADSL-sávsebesség-növelés

18 . REGIONÁLIS KAPCSOLATOK Románia: lényegesen más

19 . PÁLYAZATVADÁS 10 kiírás, 7 régió, 5 téma Tíz új pályázatot írt ki a Nemzeti Fejlesztési Ügynökség az Új Magyarország Fejlesztési Terv regionális operatív programjain belül. A pályázható forrás mértéke összesen 26,9 milliárd forint. A tíz kiírásból kilencre augusztus 31-ig lehet beadni a pályázatokat.

TECHNOLÓGIA

20 . A világ leggyorsabb processzora

A Firefox-lábor biztosra megy
ÜZLETBIZTONSÁGI KALKULÁTOR Kezelhető kockázat

21 . GYAKORLAT Az üzletbiztonsági szint meghatározó tényezői

22 . IGOOGLE Függőség, céges környezetben is! Előre szólunk: Csak akkor próbálják ki az iGoogle-t – korábban Google Personalized Homepage –, ha nem bájlik, hogy súlyos függőséget okoz! Nem feltételes módban fogalmazzuk – nem azt mondjuk, hogy okozhat –, hanem kijelentjük: okozni fog!

23 . HAZAI PIAC Siemens Gigaset C450IP és Macrogate VoIP-szolgáltatás

HAZAI PIAC Nokia E65

24 . BLOGFIGYELŐ Ember vagy gép? Sokat változott a Yahoo! – az elmúlt időszakban pénzügyi és egyéb okok miatt jelentősen megváltoztatta profilját, a napokban pedig a cég közölte, mit tartanak küldetésüknek.

25 . A BPM-ESZKÖZÖK ÚJ GENERÁCIÓJA Együttműködésben az erő

MELLÉKLET

26 . ÜZLETI INTELLIGENCIA Iparági fókusz

28 . Egységes BI-platform

29 . Vállalati teljesítménymenedzsment

A CPM-rendszer elemei és működése

30 . Vezetői elkötelezettség

31 . Vezetői kontroll

32 . Vállalatvezetés biztos alapokon

33 . Adattémlet vagy aranybánya

A leghétköznapibb döntések meghozatalakor is gyakran megkérdőjelezzük magunkról, hogy rendelkezünk-e a szükséges információkkal.

34 . Animált adatmegjelenítés

35 . A tudás legyen veled!

ÁLLANDÓ ROVATAINK

04 . VÉLEMÉNY Ifj. Lengyel Tibor: Internethajó 2007 – a részvétel már pedig fontos (lett volna)! Idén nyolcadik alkalommal szállt vízre a hazai információs társadalom legnagyobb fórumaként indult Internethajó. A hajó elindult, de az utasok valahogyan hiányoztak.

05 . Események

Online ajánló

Személyi hírek

06 . Hírmozsik

Heti biztonság

H Hirdetési index

Adobe CS3 tréning	2. oldal
Bixpert	34. oldal
Comfort NetShare	6. oldal
DSS	33. oldal
IP alapú kommunikáció	2. oldal
IQSYS	29-30. oldal
Libra Szoftver	31. oldal
LLP	5. oldal
Microsoft	36. oldal
SAS Institute	29. oldal
T-Systems	9. oldal

Lapzárta után

Körvonalazódik a roamingtörvény

Az Európai Parlament szerdán nagy többséggel elfogadta a roamingdíjak korlátozásának tervét. A megszavazott tervezet szerint a külföldről indított hívások legmagasabb díja 0,49 euró lehet (afa nélkül), a fogadott hívásoké pedig 0,24. Ezek a díjak az első év után tovább csökkennek, az alábbiak szerint:

a maximált díjak csak a hívásokra vonatkoznak, az SMS-

ryesek, viszont a három hónap után automatikusan az Eurotarifa díjai lépnek életbe. Ez nem vonatkozik azokra az ügyfelekre, akik speciális roamingdíjakat tartalmazó csomagokkal rendelkeznek, ők továbbra is a korábbi feltételekkel telefonálhatnak külföldön.

A jogerős mobilszolgáltatók szankcionálását az egyes tagállamok saját hatáskörben dolgozzák ki.

Év	Nettó nagykereskedelmi ár (EUR)	Nettó fogyasztói ár (EUR)	
		Kiszámlázott hívások	Fogadott hívások
2007	0,30	0,49	0,24
2008	0,28	0,46	0,22
2009	0,26	0,43	0,19

MMS-üzenetekre és adatátvitelre nem. A szabályozás életbelépése után a szolgáltatóknak tájékoztatniuk kell az előfizetőket a náluk érvényes, illetve az Eurotarifa szerinti roamingdíjakról. Ezután az ügyfeleknek három hónap áll rendelkezésükre, hogy eldöntsék, melyik tarifát választják. Ezalatt a szolgáltató díjai érvé-

A szabályozás a tervek szerint három évig lenne hatályban, de a bizottság javaslatára tovább is érvényben tartható, illetve szükség esetén az adatszolgáltatásokra, valamint az SMS-re és az MMS-re is kiterjeszhető lesz.

A tagállamok várhatóan június 7-én döntenek a tervezetről. **122**

Következő számunk tartalmából

Vírusveszély ma

A számítógépes vírusok világa folyamatosan változik. Észrevehető mértékben csökken a globális járványokat okozó kártékony programok száma, azonban a belyűket több szempontból is veszélyesebb kártevők vették át. Attékinjük, hogy milyen tendenciák figyelhetők meg. **123**

A sugárzó lény

Az emberi test folyamatosan sugárzik, hőmérsékletétől függően elektromágneses sugárzást bocsát ki. Ezt terkepezi fel a világszínvonalú technológiát képviselő SomaIntra készülék. A számítástechnika ugrásszerű fejlődése nélkül mindez soha nem jöhetett volna létre. **124**

VÉLEMÉNY



Internethajó 2007 – a részvétel
márpedig fontos (lett volna)!

Idén nyolcadik alkalommal szállt vízre a hazai információs társadalom legnagyobb fórumaként indult Internethajó. A fórum ugyan két héttel ezelőtt ebben az évben is létrejött, a hajó elindult, majd jó néhány órával később kikötött, de a szereplők valahogyan hiányoztak.

Míg az elmúlt években parázs viták, miniszteriumi szakemberek előadásai, és több száz érdeklődő jellemezte a hajót, addig idén – minden bizonnyal az informatikai tárca megszűnésének, valamint a tihanyi konkurenciának is köszönhetően – jóval csekélyebb érdeklődés kísérte. Pedig lenne miről beszélünk, és lenne mit tennünk.

A Nemzeti Hírközlési Hatóság legmagasabb szinten képviseltette magát, a kormányzat már nem. Nagytóval kereshettük a nagyobb szolgáltatók prominens képviselőit – alighanem kudarcra. Az időközben hajónkhoz kapcsolódó kihajók inkább elvitték a szónokokat, mintsem hogy újakat hoztak volna a fedélzetre. Sőt, volt olyan előadó, aki már a plenárius ülésről elcsúszott.

Pedig a jó témákban idén sem volt hiány, és például a Web2.0 szekcióban a közönség bevonásával egész jó fórum alakult ki. (Hja, a régi szép idők.) Bár az IPTV-kerekasztalnál egy tartalomszolgáltató sem képviseltette relevánsan magát annak ellenére, hogy a digitális televíziózás megjelenésével ők kulcsfigurák a további fejlődésben (is).

Internethajó 2008? – tehetnénk fel a kérdést a holnapra vonatkozóan. Kezdődjön dél-

előtt, mint egy „rendes” szakmai konferencia? Legyen kikötés többször, vagy „kényszerítsük” a hajón maradásra azokat, akik eljöttek? Netán ezzel távolmaradásra kényszerítjük azokat, akik legalább egy előadás kedvéért eljárnának? Oldjuk meg valami technológiai bravúrral, hogy legyen a nevében is Internethajó internetelés? A szakma még tudatosabb megszólításával a hajó minden bizonnyal visszanyerheti régi vonzerejét; például piackutatások előzhetnek meg a szekciókat, hogy a leendő résztvevők is alkíthassák javaslataikkal az előadások tartalmát. Képzett moderátorokra (lásd ismét az IPTV-szekció pozitív példaként) és profi konferenciára van inkább szükség?

Vagy az idén két éves Kék Noteszt itt hozhatnánk az adott évben először nyilvánosságra helyett, hogy a már hetek óta sokszorosan publikált kutatás addigra már jól ismert eredményeit rágnánk át újra. Hogy legalább a plénum, ahol és aki előtt beszélünk a „sereghajtó eminens” felzárkóztatásáról, az ne toporogjon egy helyben – még ha gyakorlatilag ringatózik is. Egyelőre sajnos csendes vizeken, bár a szélessávu elérésben vezető a pozícióink.

Több előadó kifejtette, összefogásra lenne szükségünk a hazai IT-szektorban. Annak pedig egy közös fórum, és közös beszélgetés az alapja. Évek óta próbálkozunk fősponzorként, hogy megteremtünk ezt – mert hiszünk benne és ezért dolgozunk.

Kedves Kollégák! Jövőre ugye nem hiába fog elindulni az Internethajó?

„...összefogásra lenne szükségünk a hazai IT-szektorban. Annak pedig egy közös fórum és közös beszélgetés az alapja.

Iffy Lengyel Tibor
ügyvezető igazgató
TVnet Kft.

IMPRESSZUM	
COMPUTERWORLD IT-stratégia, szoftverek, applikációk • alapos 1999 • 2007. május 30. • XXXVIII. évfolyam 22. szám	COMPUTERWORLD-Számítástechnika
Kiadja IDG Hungary Kft. 1075 Budapest Madách Imre ut. 13-14. A ép. HU ISSN 0237-7837	Postacím: 1374 Budapest 5. Pf. 578 Internet: www.idg.hu
Felelős kiadó Bíró István ügyvezető – ibiro@idg.hu	Szerkesztő Csontos Péter – pcson@idg.hu c.p.
Lapigazgató Szigetvári József – jsziget@idg.hu j.z.	Főszerkesztő-helyettes Derenkár István – iderenk@idg.hu i.z.
Műszaki vezető Birkus Imre – ibirkus@idg.hu	Lapszerkesztő Barabás Balázs – bbarabas@idg.hu b.a.
Nyomtatás és kötészet D-Plus Kft. 1037 Budapest, Csillaghegy út 19-21.	Online-szerkesztő Tóköli Gábor – gtokoli@idg.hu
Ügyvezető igazgató Németh László	Olvasószerkesztő Árkosszéki Gábor – garokossze@idg.hu a.g.
Szerkesztőség Ciontos Péter – pcson@idg.hu c.p.	Munkatársak Bata László – lbata@idg.hu l.z.
Főszerkesztő-helyettes Derenkár István – iderenk@idg.hu i.z.	Szerkesztőség ügyelet Bódor Eszter – ebodor@idg.hu Telefon: 577-4343, fax: 266-4343 Internet: www.computerworld.hu e-mail: levelek@idg.hu
Lapszerkesztő Barabás Balázs – bbarabas@idg.hu b.a.	Újságjaink szakmai képzésének háttérét a NetAcademia Oktatóközpont biztosítja. www.netacademia.net
Online-szerkesztő Tóköli Gábor – gtokoli@idg.hu	Tipográfia: IDG Grafikai Stúdió
Olvasószerkesztő Árkosszéki Gábor – garokossze@idg.hu a.g.	Stúdióvezető Palotai Árpád – apalotai@idg.hu Berényi Teréz – tberenyi@idg.hu Béres Gábor – gberes@idg.hu Heltmann Ártilla – aheltmann@idg.hu Lázárfalvi Tamás – tlazarfalvi@idg.hu Végh Ágnes – avegh@idg.hu
Munkatársak Bata László – lbata@idg.hu l.z. Csórián Sándor – scsorian@idg.hu c.s. Horváth Ádám – ahorvath@idg.hu a.a. Kis Endre – ekis@idg.hu k.e. Makk Attila – amakk@idg.hu m.a. Mozsik Tibor – mtibor@idg.hu m.t. Samu József – samu.jozsef@idg.hu j.j. Trautmann Balázs – trau@idg.hu t.b. Vass Enikő – evass@idg.hu v.e. Bódor Eszter – ebodor@idg.hu Telefon: 577-4343, fax: 266-4343 Internet: www.computerworld.hu e-mail: levelek@idg.hu	Korrektúra: IDG Nyelvi Labor Havadi Krisztina – khavadi@idg.hu Sz. Erdős Judit – jerdos@idg.hu
Szerkesztőség ügyelet Bódor Eszter – ebodor@idg.hu Telefon: 577-4343, fax: 266-4343 Internet: www.computerworld.hu e-mail: levelek@idg.hu	Hirdetésfelvétel Radácsy Katalin – kradacsy@idg.hu Telefon: 577-4310, fax: 266-4274 Rodríguez Nelsonné – inrodriguez@idg.hu Telefon: 577-4311
Újságjaink szakmai képzésének háttérét a NetAcademia Oktatóközpont biztosítja. www.netacademia.net	Kereskedelmi asszisztens Bohn Andrea – abohn@idg.hu Telefon: 577-4316, fax: 266-4274 e-mail: kerirodaj@idg.hu
Tipográfia: IDG Grafikai Stúdió	Terjesztés és ügyfélszolgálat
Stúdióvezető Palotai Árpád – apalotai@idg.hu Berényi Teréz – tberenyi@idg.hu Béres Gábor – gberes@idg.hu Heltmann Ártilla – aheltmann@idg.hu Lázárfalvi Tamás – tlazarfalvi@idg.hu Végh Ágnes – avegh@idg.hu	Terjesztési igazgató Babinecz Mónika – mbabinecz@idg.hu Telefon: 577-4301, fax: 266-4343 MediaShop: mediashop.idg.hu e-mail cím: terjesztas@idg.hu
Korrektúra: IDG Nyelvi Labor Havadi Krisztina – khavadi@idg.hu Sz. Erdős Judit – jerdos@idg.hu	Marketing
Hirdetésfelvétel Radácsy Katalin – kradacsy@idg.hu Telefon: 577-4310, fax: 266-4274 Rodríguez Nelsonné – inrodriguez@idg.hu Telefon: 577-4311	PR-munkatárs Kovács Judit – jkovacs@idg.hu
Kereskedelmi asszisztens Bohn Andrea – abohn@idg.hu Telefon: 577-4316, fax: 266-4274 e-mail: kerirodaj@idg.hu	Konferencia
Terjesztés és ügyfélszolgálat	Rendezvény szervező Dézsi Róbert – rdezi@idg.hu Kovács Orsolya – okovacs@idg.hu
Terjesztési igazgató Babinecz Mónika – mbabinecz@idg.hu Telefon: 577-4301, fax: 266-4343 MediaShop: mediashop.idg.hu e-mail cím: terjesztas@idg.hu	Jogi közlemények
Marketing	Szerkesztőségünk a kézzel írottakat lehetőség szerint gondozza, de nem vállalja azok visszaküldését, megőrzését.
PR-munkatárs Kovács Judit – jkovacs@idg.hu	A COMPUTERWORLD-ben megjelenő valamennyi cikket terjedésben vagy fordításban, minden megjelölt képet, táblázatot stb. szerző jog védi. Bármilyen másodlagos terjesztésük, nyilvános vagy üzleti felhasználásuk kizárólag a kiadó előzetes engedélyével történhet.
Konferencia	A hirdetőket a kiadó a legnagyobb körirányítással kezeli, ám azok tartalmát felelősséget nem vállal.
Rendezvény szervező Dézsi Róbert – rdezi@idg.hu Kovács Orsolya – okovacs@idg.hu	Terjesztési, előfizetési, ügyfélszolgálati információk
Jogi közlemények	A lapot a Lapher Rt. alternatív terjesztők és egyes számítástechnikai szaküzletek terjesztik. Előfizethető a kiadó terjesztési osztályán, az InterTichannel (266-0090 9-20 óra között), a postai kézbesítéssel (06-90-444-4444), terjesztas@idg.hu, fax: 303-34401. Előfizetés díj egy évre 14 940 forint, fél évre 7020 forint, negyed évre 3510 forint.
Szerkesztőségünk a kézzel írottakat lehetőség szerint gondozza, de nem vállalja azok visszaküldését, megőrzését.	Lapunkat a MATEST auditálja
A hirdetőket a kiadó a legnagyobb körirányítással kezeli, ám azok tartalmát felelősséget nem vállal.	Olvasóink azoké a Nemzeti Médiaauditól mért fel.



print-audit

AKTUÁLIS

Menedzsmentmegoldások a Comfort-Netshare-től Távvezérléstől a virtuális szoftverekig

A Comfort-Netshare Kft. adat/fax/hang/video kommunikációval foglalkozik, és disztribútori szinten 11 külföldi céget képvisel Magyarországon (Lantionix, PATTON Electronics, Avocent/Landesk, Castlenet, Captaris, Daphne, Decision, Gobacktv, Transition/Milan, Silex, Patchsee). A 2005-ös innovációs díjuk után 2007-ben a hannoveri CeBIT kiállításon vették át a European Seal of E-Excellence díjat.

Az Avocent Corporation (NASDAQ:AVCT) amerikai cég 2000 óta foglalkozik a szerverszámítógépek menedzsmentjével. 2006 áprilisában megvásárolta a LANdesk Group Limited céget. Ezzel olyan, a piacon egyedülálló rendszerhez jutott, amely biztonsági és működtetés-menedzsment-eszközökkel egészítette ki meglévő termékeit a munkaállomások, a szerverek és a mobil-eszközök területén. A termékekről *Unyi Gábor*, a Comfort-Netshare Kft. ügyvezetője számol be olvasóinknak.

Kézben tartott számítógéppark

A LANdesk eszközök automatikus frissítések révén naprakészen tartják a biztonsági megoldásokat, továbbá lehetővé teszik a hálózati sérülékenységek gyors feltárását és elhárítását; a teljes szoftverállomány, illetve informatikai eszközpark kezelését és karbantartását; a helpdesk tevékenység költségének csökkentését; az alkalmazások gyorsabb és hatékonyabb telepítését; valamint a felhasználók rugalmas kiszolgálását.

Az IDC kimutatta, hogy azok a vállalatok, amelyek informatikai rendszerük támogatására bevezették a LANdesk Management Suite 8-at, éves átlagban 100 felhasználóra vetve 45 231 amerikai dollárt takarítottak meg. Figyelembe véve a szükséges beruházás átlagos költségét, a megvizsgált vállalata-

tok esetében a LANdesk Management Suite 8 bevezetésének átlagos megtérülési ideje 90,5 nap, ami 846 százalékos ROI-mutatót eredményez.

Költséghatékony szoftverhasználat

A LANdesk friss terméke az úgynevezett Virtuális Alkalmazás (Virtual Application), amely lehetővé teszi a szoftverek akár külső adathordozóról, például pendrive-ról való azonnali indítását. A programok telepítés nélkül azonnal aktiválhatók, és ami fontos, nem hagynak maguk után nyomot („footprint”). Ezzel a megoldással többek közt lehetőség nyílik a magas szoftverlicenc-költségek csökkentésére és a munkafolyamatok felgyorsítására. A megoldás lehetőséget ad arra is, hogy egy számítógépen egy időben ugyanannak az alkalmazói szoftvernek két különböző verziója futtasson egyszerre, s ez nagyban szolgálja a hibabehatárolást, illetve tesztelési folyamatokat.

– A gyors technológiaváltások, az új típusú, összetett biztonsági fenyegetések, a folyamatos rendelkezésre állás iránti igény mind-mind az állandó megfelelés kényszerét hárítják az informatikai kiszolgáló személyzetre. Ma már megengedhetetlen, hogy az informatikai és üzleti igények ne találkozzanak, hiszen az üzleti siker azon múlik, hogy az informatika miként képes stabil és biztonságos hátteret adni a folyamatosan változó technológiai környezetben – magyarázza *Unyi Gábor*. ■

CÉGINFO HÍRMOZAIK

A Budapest Mikroelektronika Zrt. új, hazai elektronikus iktató és archiváló rendszert fejlesztett ki, a DocAge-et. A DocAge a napjainkban elterjedő SOA (szolgáltatásorientált architektúra) nyílt, szabványos technológiára épülő webszolgáltatásra épül. A megfelelő jogosultságú felhasználók csupán egy böngészőprogramot használva intraneten és biztonságos internetkapcsolaton át távolról is megtekinthetik és importálhatják a saját dokumentumaikat. A DocAge-nek szerveres része egy nagy biztonsági adatmentéses szerver, amely fekete dobozként illeszthető a vállalati rendszerekhez. Ez különösen olyan helyeken hasznos, ahol nincs napi rendszergazdai támogatás. ▽

A rEVOLUTION Software a Microsoft Magyarország Gold Certified partnere lett. Ez egy hosszú és sikeres időszak eredménye: 13 évvel ezelőtt a hazai piacon elsőként jelent meg saját fejlesztésű, Windows-alapú ügyviteli rendszerrel. Forgalmának ma már több mint 35 százaléka a Microsoft szoftvereinek forgalmazásából és bevezetéséből származik, s ezen belül nagy a részarányuk a saját fejlesztésű, kis- és középvállalatoknak készült Dynamics NAV vállalatirányítási rendszerre épülő ipari – főleg építőipari – megoldásoknak. ▽

A Sun Microsystems, Inc. új, az OpenID azonosítási rendszert támogató kezdeményezést jelentett be. Ezzel annak a meghatározására vállalkozik, hogy milyen változtatásokkal és hogyan lehetne az OpenID rendszert alkalmassá tenni szélesebb spektrumú üzleti és informatikai funkciók betöltésére. Az OpenID decentralizált, webes alkalmazásokhoz kitűnően illeszkedő egyszerű bejelentkezési mechanizmus; a fogyasztók rá támaszkodva egyetlen belépéssel különböző webhelyekre juthatnak el, s ezzel megszüntül az adat nehézségeitől. Az OpenID megoldást ma csak kis kockázatú tranz-

akciókban használják – például blogok kommentálásában. ▽

A Dell is csatlakozott a Microsoft és a Novell együttműködéséhez. A megállapodás részeként a Dell SUSE Linux Enterprise Server tanúsítványokat vásárol a Microsoft vállalattól, ezenfelül szolgáltatás- és marketingprogramot indít el, s azzal a Dell azokat a Linux rendszert használókat is a SUSE Linux Enterprise Server használatára ösztönzi, akik nem a cég ügyfelei. ▽

A NETGEAR-nek 173,6 millió amerikai dollár lett a 2007. első negyedévi nettó árbevétele, 36 százalékkal több, mint előző év első negyedévében. *Patrick Lo* elnök-vezérigazgató szerint a 2007. első negyedév eredményei még a vártnál is jobban alakultak. Jöcskán megnőtt a RangeMax NEXT Draft 11n termékek és a ProSafe Smart Switchek eladása, és a Gigabit Stackable Smart Switchek visszajelzései is nagyon biztatók. Az ebben az időszakban bevezetett 12 új termék közül kiemelkednek a Digital Entertainer HD, illetve a ProSafe Gigabit Power over Ethernet Smart Switchek. A 100 megabit/másodperces kábelmodemek jóvoltából sikerült betörni a japán és koreai kábelpiacra is, s ez is erősítette a NETGEAR eredményességét. ▽

Az ATEN International bemutatta az ALTUSEN márka 8 kapus Health Manager KVM-Switchét, a KH98-at; ez a piac első IPMI 2.0 (Intelligent Platform Management Interface) funkciójú KVM-kapcsolója. A KH98 segítségével a felhasználók 8 szerverhez is közvetlenül hozzáférhetnek, felügyelhetik az IPMI hardverek rendszerállapotát: a CPU hőmérsékletét, a feszültséget, a ventilátorsebességet, és távirányítással tarthatják karban a szerver infrastruktúráját: egyebek között újraindíthatják, valamint be- és kikapcsolhatják. ▽

Viszonteladók

2007. január 1-jétől az Avocent-termékeket csak viszonteladókon keresztül értékesíti a Comfort-Netshare Kft.

(1139 Budapest, Teve u. 41. Tel: 239-5373, fax: 465-0323

Web: www.comfort.hu, E-mail: comfort@comfort.hu).

Viszonteladói partnerei: Alphanet Kft., Axico Informatikai Kft., Euro One Számítás-technikai Zrt., PC-Box Számítás-technikai Kft., Rufusz Computer, SzámHEAD Kft., Szintézis Informatikai Zrt., SzinvaNET Kft., T-Online Magyarország Zrt.

REGISZTRÁLJON!

Ha szeretné hétről hétre figyelemmel követni az IT-szakma legfrissebb eseményeit, ha szeretné, hogy a legfontosabb szakmai résztvevőkhöz eljussanak az Ön cégével kapcsolatos információk, ne habozzon: regisztráljon a ceginfo.computerworld.hu oldalon!

Computerworld Céginfo – Tudjunk többet egymásról!

AKTUÁLIS

Biztonság

Ausztriába megy a NOD32

720 millió forintos árbevétel könyvelhető el 2006-ban a NOD32 antivírus-rendszer kizárólagos hazai forgalmazója, a Sicontact Kft. A jelentős árbevétel-növekedés mellett a cég megkezdte a NOD32 ausztriai disztribúcióját is.

A kft. ezzel csaknem megduplázza az előző évi, 382 millió forintos eredményét.

„A tavalyi évben mintegy 40 ezer ügyfelünknek értékesítettük a NOD32-t, ami világosan jelzi, hogy a vírusirtó Magyarország is az egyik legnépszerűbb megoldássá vált” – értékelte az eredményeket Csiszér Béla, a Sicontact ügyvezető igazgatója. A NOD32 pozíciója különösen erős a lakossági és a kkv-szegmensben, de a tavalyi év ügyfelei között olyan partnerek is vannak, mint az IBM kizárólagos leányvállalata, az ISC-Hungária.

A vállalatvezető elmondta: a cég 2007 első negyedévében eddig 230 millió forintos bevételt realizált, s 2007 végére az egymilliárdos forgalom elérését tűzte ki célul.

A magyarországi eredmények mellett a Sicontact kilépett a külföldi piacra is: tavaly a NOD32 antivírus-rendszer gyártó ESET a magyar cégre bízta termékeinek ausztriai disztribúcióját. Az ESET vezetői döntésüket azzal indokolták, hogy a magyarországi piacon a Sicontactnak a NOD32 szoftver bevezetését követő néhány évben belül jelentős eredményeket sikerült elérnie a disztribútori hálózat kiépítésében, a szoftver értékesítésében, valamint az ingyenesen letölthető próbaverziók népszerűsítésében. Ezzel szemben az ausztriai piacon a forgalom az elmúlt években megközelítőleg 100 ezer euró (kb. 25 millió forint) környékén stagnált.

Ausztriában még korántsem számít olyan népszerű terméknek a NOD32, mint hazánkban. „A tárgyalások során fel kellett vázolnunk egy konkrét tervet a piaci pozíció javítására. 2007 végére a bevételek megháromszorozását tűztük ki célul, az ESET vezetése pedig 2008 májusáig félmillió eurós értékesítést vár el” – mondta el Csiszér Béla. ■■



Csizsér Béla
ügyvezető
igazgató
Sicontact

Befektetések

Vonzó a román piac

A NextiraOne folytatja kelet-európai terjeszkedését: kedden a román fővárosban nyitottak irodát.

A párizsi székhelyű kommunikációs szolgáltató vállalat eddig 16 európai országban volt jelen, többek között Ausztriában, Lengyelországban, Magyarországon, Szlovákiában és a Cseh Köztársaságban. A cég közleménye szerint számottevő növekedési lehetőségeket lát Romániában, ezért a napokban Bukarestben is megnyitották irodájukat.

„Románia új és izgalmas terület számunkra, és erőteljes jelenlétet szeretnénk ott kialakítani, akár felvásárlások révén.

A gyorsan fejlődő gazdaság szereplői hasznukra fordíthatják a NextiraOne szakértelmét, amely segítségükre lehet a növekedésben” – nyilatkozta Rafi Koryvumadjian, a NextiraOne vezérigazgatója.

Az elmúlt két évben a NextiraOne közép- és kelet-európai megrendeléseit nö-

vekedtek: a contact center berendezésekkel kapcsolatos megrendelések 85 százalékkal, a unified communications technológiák megrendelése pedig 40 százalékkal. ■■

(Cikkünket a romániai IT-piacról l. a 16. oldalon olvashatják).



A RedHat júliusban Romániában és Bulgáriában is megnyitja leányvállalatát. A cég számára fontos a román piac, a leányvállalat megnyitásával idén szeretnék elérni itt a bevételek megduplázását (tavaly ennek értéke 800 ezer euró volt) – nyilatkozta a Realitatea hitelevízióinak a Linux disztribútorcég bécsi irodájának vezetője, Horváth Ágnes.

Távközlés

Új generációs szolgáltatói IP-hálózat

A Magyar Telekom az IP-gerinchálózatának megújítása keretében két Cisco CRS-1 típusú terabitrouteret helyez üzembe, amelyek lehetővé teszik a hálózat megbízhatóságának jelentős növelését és a jövőben jelentkező kapacitásigények kiszolgálását.

A Cisco IP NGN (Cisco IP Next Generation Network, új generációs IP-hálózat) struktúra nyitott platformot kínál a szolgáltatások differenciálására: a videón/IPTV-n kívül integrált média-szolgáltatások és értéknövelt szolgáltatások (pl. VoIP, interaktív játékok, a digitális tartalomhoz való hozzáférés: például fényképkönyvtár, on-demand filmek) is elérhetővé válnak.

Mindemellett a vállalati felhasználók egyre inkább azokat a virtuális magán-hálózatokat (IP VPN) igénylik, amelyeknek minél nagyobb a rendelkezésre állása, s ez csak az olyan folyamatos működést garantáló – azaz működés közben frissíthető és karbantartható – készülékekkel valósítható meg, mint a CRS-1.

Országszerte egyre több előfizető használ széles sávot; 2006-ban a vállal-

latnak jelentősen nőtt a szélessávú-előfizetői ügyfélbázisa. 2007-ben is prioritást élvez a szélessávú internet-hozzáférés gyors biztosítása és országos elterjesztése. 2007. március végén a Magyar Telekom szélessávú csatlakozásainak száma már meghaladta a 628 ezret. A cég 2006-ban elindította a kereskedelmi IPTV-szolgáltatását, 2007. márciusában pedig bevezette a telefon-szolgáltatás nélküli ADSL-t.

A Cisco CRS-1 (Carrier Routing System) nevű terméke a világ legnagyobb kapacitású internetes útválasztójaként 2004-ben került be a Guinness-rekordok könyvébe. Az akár 92 terabites sáv-szélességre is képes CRS-1 útválasztó-rendszer – amelyet több CRS-1 összekapcsolásával hoznak létre – a megfelelő hálózati és adatátviteli megoldásokkal kiegészítve számtalan lehetőséget kínál a felhasználóknak. A technológia átviteli sebességét jellemzi, hogy például az Egyesült Államok kongresszusi könyvtárának teljes gyűjteménye 4,6 másodperc alatt tölthető le a segítségével, vagy akár egymilliárdan is játszhatják ugyanazzal az online játékot. ■■

(Cikkünket a bazi szélessávú internet-használatról lásd a 17. oldalon)

Perifériák

Nagy kép nagyon közelre

Két új projektorcsaládot jelentetett meg a 3M három fali (telepített) és két hordozható készüléket.

A projektorokon USB-csatlakozás található, amelyek segítségével közvetlenül pendrive-ról prezentálhatunk. Szintén a közvetlen használatot szolgálja a (DMS710-be) beépített DVD-lejátszó és a 15 wattos Dolby Digital 5.1, illetve a fali készülékeknel a 40 wattos SRS-hangrendszer. Az XGA felbontású (1024x768), 1500 lumen fényerejű vetítők 4:3 és 16:9 képaránnyal dolgoznak, a VGA be- és kimenet mellett audió be- és kimenetet, RCA-kompozit, komponens video-, S-video-, HDMI- és DVI-csatlakozót is találunk. A Víku-iti Szuperközelí Technológiájú



projekciós

rendszer fel- erősíti a fényerőt; segítségével kisebb távolságból is vetíthetünk óriási képeket. Az asztali projektor már 1 méter távolságból is 2,5 méteres átlójú képet ad, míg az új fali projektoroknak csupán 70 centiméterre van szükségük a másfél méteres képátlóhoz. Ekkora képhez a hagyományos projektoroknak 1,8–4,6 méter vetítési távolság kell. ■■

AKTUÁLIS

IX. Főinformatikus Találkozó

Az informatikai költségeknél a minőségre is figyelni kell

Azok a cégek lehetnek igazán sikeresek, amelyek agresszívebben adaptálják az új technológiákat, több időt töltenek az új rendszerek kiépítésével, mint a meglévők javításával, és nagyobb figyelmet fordítanak a teljesítményvel kapcsolatos mérőszámokra – hangzott el a már kilencedik alkalommal megrendezett Főinformatikus Találkozón. [írta: Mozsik Tibor]

A CEBC által idén megrendezett Főinformatikus Találkozón a hazai vezető informatikusokat érintő feladatokról volt szó, amelyek az egyre komplexebbé váló üzleti környezetben érik őket. A IX. Főinformatikus Találkozó előadói egyebek között arra a kérdésre keresték a választ, hogy milyen kihívások jellemzik a CIO-k mindennapjait a nemzetközi informatika világában. *Orosz Zoltán*, az Accenture partnere a tanácsadó cég globális felmérésének eredményeit ismertette, amelynek az volt a célja, hogy azo-

informatikához való hozzáállását elemelve arra jutott, hogy ezek a cégek agresszívebben adaptálják az új technológiákat, több időt töltenek új rendszerek kiépítésével, mint a meglévők javításával, nagyobb figyelmet fordítanak a teljesítményvel kapcsolatos mérőszámokra, továbbá nagyobb hangsúlyt fektetnek az online tranzakciók használatára az ügyfelekkel, beszállítókkal és munkavállalókkal való kapcsolattartás terén. A kutatás eredményeként az Accenture egy olyan úttervet állított össze, amely azt mutatja meg, hogyan lehet az IT-beru-

felelő informatikai rendszerről beszélni. A gyakorlatban probléma, hogy sok vállalatnál még mindig olyan szigetrendszerek működnek, amelyekben minden alkalmazásnak saját felhasználó-adatbázisa és -menedzsmentje van, közöttük azonban nincs szinkronizáció. Az alkalmazásokhoz való hozzáférés (access management) nem szabályozott, emellett nehézkes a jogosultságok kiosztása, és nem megoldott az egyszeres beléptetés (single sign-on) sem. Mindez azért okoz különösen nagy gondot, mert a hozzáférési módok számának növekedésével a biztonsági kockázat is nő.

A jogszabályoknak, hatósági előírásoknak való megfelelés ma már egyre fontosabb szempont, így a PSZAF is megköveteli a pénzügytervezet esetében a felhasználói állapotváltozások visszakövetését, az IT-igénylések nyilván tartását vagy a szerepek elhatárolását. Az alkalmazásokhoz való felhasználói hozzáférés kezelésére (Access Management) szolgáló megoldások több funkciót is ellátnak, ilyen az autentikáció, az autorizáció (a végfelhasználók biztonságos hozzáférése a különböző erőforrásokhoz), a „single sign-on”, azaz a végfelhasználók rendszerekhez való egyszerűsített hozzáférése, továbbá a vállalatok, szervezetek közötti szabványos azonosítási szolgáltatás megvalósítása.

Rugalmas újrahaznosítás

Takács Márk, az Accenture szakértője a szolgáltatásorientált architektúráról (SOA) mint az integráció új megközelítési formájáról beszélt. Az Accenture tapasztalatai szerint a szervezetek általában akkor lépnek a SOA újtárra, amikor a már meglévő rendszereikben elérhető képességeket akarják rugalmasabb, hatékonyabb módon újrahaznosítani, szeretnének differenciált szolgáltatásokat bevezetni, vagy nagy és komplex szervezetátalakítást hajtanak végre.

A SOA-bevezetés olyan több lépésből álló program, amelynek első implementációs eredményei 18 hónapon belül megvalósíthatók, a vállalati szintű SOA-program pedig 30–48 hónap alatt teljesedhet ki.

A program korai szakaszában a bevezetési tervet dolgozzák ki, majd az első technikai projekteken keresztül az első szolgáltatásokat és folyamatokat is kialakítják. A további lépésekben a stratégiai-
lag kiemelt üzleti folyamatok konszolidálása és SOA-alapokra helyezése, végül

az egész vállalaton átívelő üzleti folyamatokat megvalósító megoldás készül el. Az Accenture által alkalmazott módszertan a SOA-program megvalósításában fentről lefelé (top-down) és lentől felfelé (bottom-up) való építkezést is lehetővé tesz: előbbi a folyamatoptimalizációs, illetve -automatizálási igények feltárásával, utóbbi a szolgáltatásalapok kidolgozásával indul. Ez a két megközelítés együttesen is alkalmazható.

Mi lenne, ha...

Hódi Botond, az AAM Technologies Kft. munkatársa az architektúramenedzsmentnek a nagyvállalatok életében betöltött szerepéről tartott előadást. Mint fogalmazott: a vállalati architektúra nem más, mint a vállalat modellje, ahol a tervezőasztal mellett lehet végigjátszani a: „Mi lenne ha...” típusú kérdéseket, és átgondolni egy beavatkozást a komplex rendszerben. Az architektúramenedzsmentben központi szerepet játszik a vállalati architekt, aki pontosan ismeri a rendszer elemeit, azok összefüggéseit. Az architektnek egy konzisztens és teljes adatbázissal kell rendelkeznie arról, miből áll és hogyan működik a vállalat, ezáltal kiszűrhetők a redundanciák, a gyenge pontok, és megláthatók a vállalati stratégiának nem megfelelő elemek. A cél az, hogy az üzlet és az IT „közös irányba mutasson”, emellett kockázatmentesebb és olcsóbb beavatkozásokat lehessen eszközölni az IT-fejlesztések, migrációk és a konszolidáció során.

Hódi Botond szerint a siker hét összetevője a következő:

- 1 Azonosítani kell a leginkább fájó pontot.
- 2 Meg kell teremteni a szervezeti feltételeket.
- 3 Ki kell választani az eszközt, és azt tesztelni kell szabni.
- 4 Össze kell gyűjteni a szükséges adatokat.
- 5 El kell kezdeni tudatosan használni a vállalati architektúrát.
- 6 Meg kell szervezni a változáskezelést.
- 7 Folyamatosan bővíteni kell a modellezendő területet.

Ennek eredményeképpen a problémát okozó területen a beavatkozások kockázatai és költségei csökkenni fognak, fokozatosan tisztulni fog a terület, átláthatóbb és üzembiztosabb lesz a működés, mindenki látni fogja előre a beavatkozási lépéseket, és sejtetheti annak várható hatásait. ▀



nosítsa azokat a tényezőket, amelyek az IT teljesítményét javítják, annak érdekében, hogy jobban segíthesse a felső vezetők munkáját. Az Accenture több mint 300 IT-vezetővel készített interjút világszerte. A felmérés szerint a felső vezetők nagy része tisztában van azaz, hogy az IT mibe kerül, de kevesen vannak azok, akik annak teljesítményét mérik is. A felmérés főbb megállapításai szerint a költséghatékonysággért folytatott küzdelem sokszor a teljesítmény rovására megy, pedig a cégnek alaposan meg kellene vizsgálniuk az informatikai költségek minőségét.

Az Accenture az elmúlt években kimagasló teljesítményt elérő vállalatok

házásokat a vállalati teljesítmény fokozására használni ahelyett, hogy azok csak a költségsökkentés eszközei lennének.

Szabályozatlan hozzáférés

Fábián Péter, a Sun Microsystems szoftvermérnöke a személyazonosság-kezelés megoldásairól tartott előadást. Mint mondta, az azonosságkezelés (Identity Management) fogalmába tartoznak mindazon üzleti folyamatok és az azokat támogató informatikai infrastruktúrák, amelyeknek célja a digitális személyazonosságunk életciklusának menedzselése. Hangsúlyozta: ilyen rendszer megléte nélkül nem lehet biztonságos, költséghatékony és a törvényeknek meg-

Infokommunikáció

Integrált infokommunikációs szolgáltatásokat kínál a Magyar Telekom

A Magyar Telekom Csoport tavalyi 9 százalékos forgalombővülésének nagy részét az infokommunikációs, illetve rendszerintegrációs szolgáltatások tették ki. A cégcsoport célja, hogy üzleti ügyfeleket kiszolgáló márkája, a T-Systems három éven belül a legnagyobb magyarországi informatikai szolgáltatóvá váljon – hangsúlyozta Christopher Mattheisen elnök-vezérigazgató a múlt heti Systems' Day konferencián.

A hagyományos telekommunikációs piac szerkezetében több szempontból is jelentős változások zajlanak le napjainkban. A főbb hatások között technológiai oldalról a következő generációs hálózatok, illetve a teljesen IP-alapú szolgáltatások felé való elmozdulás, a vezeték nélküli széles sávú internet megjelenése, továbbá a vezeték nélküli integrált megoldások szerepelnek. Ugyanakkor az ügyfelek elvárásai is megváltoztak: a mobilitás és a könnyű használat egyre fontosabb, amelynek köszönhetően egyre terjednek a hang, adat- és videoszolgáltatásokat kínáló triple-play megoldások.

A távközlési piac szabályozási környezete is változik: a szabályozók csökkentik a piacra lépési korlátokat, így intenzívebb verseny alakulhat ki a hagyományos telekommunikációs piacon, kábel TV-s és internetszolgáltatók belépésével, illetve VoIP-szolgáltatások-

kal – változta fel a piaci környezetet Christopher Mattheisen, a Magyar Telekom elnök-vezérigazgatója a cégcsoport infokommunikációs tevékenységét bemutató múlt heti budapesti Systems' Day konferencián.

Erősödik az infokommunikáció

A Gartner piacutató cég előrejelzése szerint az elkövetkező időszakban a távközlési piacon a vezeték nélküli hang- és adatforgalom tovább csökken, míg a mobil hangszolgáltatásokból származó bevétel gyakorlatilag stagnál. Nagymértékű növekedés a vezeték nélküli sáv, mobilitás, IP-tartalom és hozzáférés, továbbá az infokommunikációs szolgáltatások területén várható. Hasonló a helyzet itthon is: a KFKI-csoport felvásárlásának, továbbá a saját erőfeszítéseknek köszönhetően a Magyar Telekom Csoport tavalyi 9 százalékos, illetve a 2007 első negyedévi forgalombővülésének nagy részét az infokommunikációs (ICT), illetve rendszerintegrációs szolgáltatások tették ki. A Magyar Telekom Csoport üzleti márkája, a T-Systems immáron az infokommunikációs piac három legnagyobb szereplője között van. Az a célja, hogy kommunikációs infrastruktúrára és rendszerintegrátori képességeire építve integrált infokommunikációs szolgáltatásokat biztosítson ügyfeleinek, és így három éven belül a legnagyobb magyarországi ICT-szolgáltatóvá váljon – hangsúlyozta Christopher Mattheisen.

A cégvezető szerint a Magyar Telekomnak integrált szolgáltatóként kell működnie mind a lakossági, mind az üzleti területen, mivel a technológiák konvergenciájával párhuzamosan egyre erősebb az igény az integrált infokommunikációs szol-

galtatásokra is. A Magyar Telekom ezt felismerve egységes ügyfélkezelést vezetett be három márkára – T-Mobile, T-Online, T-Systems – vonatkozásában, amelynek keretében az üzleti ügyfelek igényeit egy team-vezető irányításával egységes kapcsolattartó csapat kezeli. Az integrációnak köszönhetően a Magyar Telekom a méretgazdaságos működésnek köszönhetően versenyképebb, innovatív ajánlatokkal tud előállni, illetve gyorsabban tud reagálni a piaci változásokra. A Magyar Telekom Csoport nemzetközi háttere, kapcsolati tőkéje és az integráció együttes eredményezi, hogy a T-Systems hatékonyabban versenyezhet az európai informatikai piacon is – tette hozzá a Magyar Telekom vezetője.

Mobil-fix konvergencia

Rudolf Kemler, a T-Systems Austria és a kelet- és közép-európai régió vezetője szerint a cégvezetők az elkövetkező években is azon törik majd a fejüket, hogyan lehet megakadályozni az informatikai költségek elszabadulását, miközben egyre inkább személyre szabott informatikai szolgáltatásokat igényelnek. Az átláthatóság és a skálázhatóság érdekében a folyamatok, alkalmazások és az infrastruktúra egységes menedzselésére van szükség, amire a T-Systems felkészült – hangsúlyozta Rudolf Kemler. Ennek alátámasztására ismertette a T-Systemsszel kapcsolatos legfontosabb adatokat is: a tavalyi 12,6 milliárd euró forgalmat elért T-Systems a világ 20 országában van jelen, az 56 ezer munkatárs összesen mintegy 160 ezer üzleti ügyfelet szolgál ki.

Martin Guberlet, a Gartner Research piacutató cég európai alelnöke a kelet- és közép-európai informatikai és telekommunikációs piacon várható legfontosabb trendeket ismertette. A Gartner előrejelzése szerint 2010-ben a vállalati ügyfelek többsége már MPLS-hálózatokat fog

használni, illetve a kis- és közepes vállalkozások többsége IP-virtuális magánhálózaton keresztül kommunikál majd. A mostani 15 milliárd 2010 végére 350 millióra növekszik világszerte a vezeték nélküli e-mail felhasználók száma, és ugyanekkor az üzleti ügyfelek 80 százaléka már legalább öt különböző kommunikációs csatornát használ majd. 2008-ra a távolról dolgozók többsége már titkosított VPN-en kommunikál majd a vállalattal. Martin Guberlet szerint nagyon fontos, hogy egy vállalat se vájon bele az IP-telefonia, vagy a fix-mobil konvergencia bevezetésébe pusztán költségcsökkentési céllal; a cégnek kidolgozott üzleti tervvel kell rendelkeznie



azzal kapcsolatban, hogy milyen előnyöket vár a beruházástól.

Széles paletta

A konferencián elhangzott: a hazai piacon a Magyar Telekom Csoport egyedülállóan széles infokommunikációs szolgáltatási palettával rendelkezik, amely a vezeték nélküli hang- és adat, fix-mobil, menedzselte szolgáltatásoktól kezdve a hálózatintegráción, illetve rendszerintegráción át, az infokommunikációs outsourcing-, üzleti internet-, illetve adatparki szolgáltatásokig terjed.

A konferencia különböző szekcióiban a cégcsoport valamennyi, üzleti felhasználókat kiszolgáló leányvállalata – T-Systems, T-Mobile, T-Online, KFKI-csoport, BCN Rendszerház, Integrációs Rendszerház – bemutatta a legfontosabb szolgáltatásait.

A nagy számban megjelent hallgatóság így többek között előadásokat hallgathatott a T-Systems outsourcing szolgáltatásairól, illetve e-Solutions megoldásairól az RFID, valamint az elektronikus számlázás és számla archiválás területén, a KFKI-csoport nagyvállalati IT-fejlesztési és üzemeltetési megoldásairól, a T-Mobile GSM/GPS alapú flottamenedzsment szolgáltatásairól, ipari megoldásairól, a T-Online e-aukció és integrált beszerzési rendszereiről. ■



DOKUMENTUMMENEDZSMENT

Dokumentumok a fizikai léten innen és túl

A legtöbb dokumentum élete ma már nem nyomtatott formában ér véget, a dokumentumkezelés pedig többet jelent a digitalizálásnál. A többi közt ezekről volt szó legutóbbi rendezvényünkön, csakúgy mint a rendkívül fontos biztonsági kérdésekről. [írta: Árokszállási Gábor]

A digitalizálás, vagyis a papíralapú dokumentumok elektronikus verzióinak előállítására vagy a dokumentumkezelés másik „vége”, az archiválás és a tárolóeszközök kezelésének miképpen ma már megoldott – mondta *Kövéri Zoltán*, a Qualysoft Informatikai Zrt. üzletág-igazgatója.

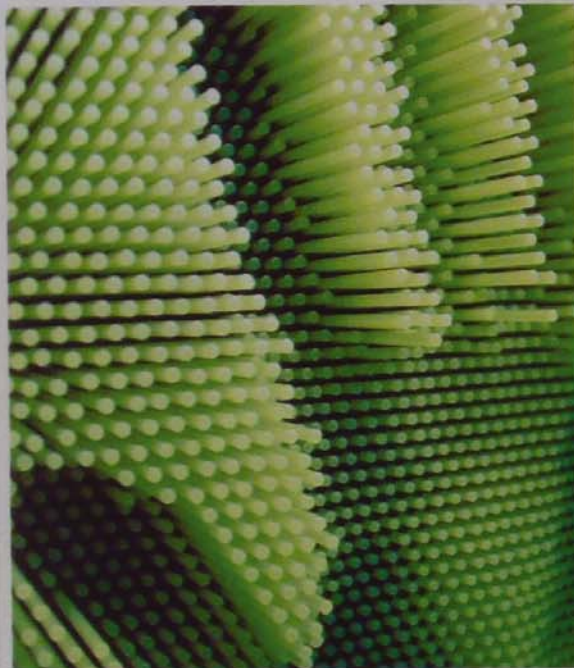
– A megoldásszállítók most olyan kérdésekre koncentrálnak, mint a munkafolyamatok az elektronikus dokumentumokkal. Például arra, hogy a dokumentumkezelő megoldások miként integrálhatók a különféle irodai alkalmazásokba, vagy hogyan lehet a leghatékonyabban felhasználni azokat a csoportmunkában.

A szakember az elektronikus dokumentumokkal dolgozó felhasználók számára elérhető funkciókról beszélt előadásában, illetve azokról a követelményekről, amelyeknek egy modern dokumentumkezelő rendszernek meg kell felelnie. Utóbbi szempont például, hogy strukturáltan tárolja és számos független szempont szerint különböző módszerekkel kereshetővé tegye a dokumentumokat. Támogassa továbbá a munkafolyamatokat verziókezeléssel, jogosultsági rendszerrel, audit lehetőségekkel és a folyamatok szervezését, illetve előírt végrehajtását biztosító workflow motorral. Fontos még, hogy a funkciók beépüljenek az irodai alkalmazásokba (a szövegszerkesztőtől a levelező programon át a böngészőig), és azokat átlátható felületről érhessek el a felhasználók. Hozzáette: napjainkban egyre népszerűbb a webes kezelőfelület, nem beszélve annak hatékonyságáról.

– A dokumentumkezelés tehát ma már jóval többről szól, mint a dokumentumról önmagában; egy komolyabb dokumentumkezelő megoldásnak ma már olyan csoportmunka-támogató funkciókat is kell tartalmaznia, mint a fórumok, a chat, a blogok vagy éppen a tudásbázis – tette hozzá *Kövéri Zoltán*.

Cél az egységes koncepció

Budavári Ákos, a Clarity Consulting dokumentumkezelési üzletágának vezetője – elkerülendő a buktatókat – a bevezetés előkészítéséhez adott hasznos tanácsokat. Például rávilágított azokra az



el döntendő kérdésekre, amelyeket még a megoldásszállítóval való kapcsolat felvétele előtt végig kell gondolni.

– A Clarity az ügyfelet a bevezetés előtt segítő tanácsadó cég. Módszertana alapján a bevezetést előkészítő munka – bevezetési koncepció elkészítése – tartalmilag négy részre osztható: a dokumentumkezelés stratégiai célrendszerének meghatározása; üzleti, döntési és lebonyolítási folyamatok; dokumentumkezelő és az azzal kapcsolatban álló rendszerek; a szervezetben található külső és belső keletkező dokumentumok. A módszertan alapján a dokumentumkezelés stratégiai célrendszere hatással van a dokumentumkezelés másik három alapelemére. De nemcsak a célrendszer hat a folyamatokra, a rendszer funkcionalitására, dokumentumtípusokra, hanem azok is hatnak egymásra.

A dokumentumok oldaláról az ügyfélnek meg kell határoznia az előkészítő munka során a külső és belső keletkező iratok formáját, sablonjait, struktúráját, kapcsolatait, valamint a beolvasandók pontos körét. A rendszer előkészítésében nagy hangsúlyt kell helyezni egy egységes

szkenelési folyamat végiggondolására.

Konceptcionális szinten ki kell alakítani azokat az alapelveket, amelyek egységes keretrendszert adnak a beolvasás folyamatának, függetlenül attól, hogy a szkennelendő dokumentum a számlakezelési, iktatási, levelezési vagy szerződéskezelési folyamatokban keletkezett-e.

Amikor fizikailag előkészítik a dokumentumokat, ajánlatos stratégiai szem-

pontként kezelni a következőt: a szkennelés akkor hatékony, ha a dokumentumokat lapokra bontva olvassuk be. A folyamat komplexitását jelzi, hogy ebben az esetben például külön kezelendők a nem A4-es formátumú dokumentumok és a közjegyzői (szét nem bontható) iratok.

Rendszeroldalról az egyik fő kérdés, hogy a döntéshozók egységes rendszerben gondolkoznak-e, vagy bizonyos dokumentumtípusok kezelését (például számlák, szerződések) más megoldásokban képzelik el. Mindkét lehetőség

előfordul a gyakorlatban, de az igazán jó megoldásoknál a dokumentumkezelő rendszer imaging és storage része egységes. Azaz több dokumentumkezelő rendszer támogathatja párhuzamosan az üzleti folyamatokat, de ebben az esetben is érdemes megoldani az iratok egységes szkennelését és tárolását. Mindez azt is jelenti, hogy a dokumentumok azonosításának, indexelésének egységes elvek szerint kell működnie – mutatott rá *Budavári Ákos*.

Mit rejtenek a dokumentumok?

Kiss Péter, a Flexus Consulting információbiztonsági tanácsadója a hagyományos papíralapú és az elektronikus dokumentumkezelés gyakorlati kockázataira hívta fel a figyelmet, egyszersmind utat mutatott ezek elkerüléséhez. Bevezetesként megemlítette a fontosabb vonatkozó szabványokat, üzleti követelményeket, majd rátért a dokumentumok kezelésére. Összefoglalta azokat a rendszeresen előforduló hibákat, amelyeket az alkalmazottak hajlamosak újra és újra elkövetni, miközben ismertek a veszélyek. Kitért az iratmegsemmisítés kérdéseire, amelyet sokan még mindig a szemetes kosárral „oldanak meg” (még csak össze sem tépik!), így onnan fontos információk kerülhetnek ki a szervezetről. Ugyanolyan hiba, ha a nap végeztével nem zárják el a bizalmas információkat, üzleti titkokat tartalmazó iratokat, hanem az asztalukon hagyják. *Kiss Péter* az alapok után az elektronikus dokumentumok kezelése során betartandó biztonsági szempontokra is kitért.

Az elektronikus dokumentumkezelés jogi hátterét is megismerhették a résztvevők *Ormós Zoltán* ügyvéd tolmácsolásában. Az eseményt ezúttal is kerekasztal-beszélgetés zárta, amelynek a közönség is aktív részese volt.

A PiK-SYS Informatikai és Tanácsadó Kft. és a EuroGate Logisztikai Zrt. biztonságos dokumentumkezelés az üzleti folyamatokban címmel tartott közös előadást. ▽

TIPP



e-munkavégzés

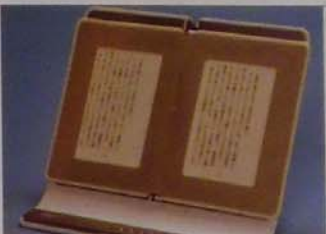
Június 7-i fórumunkon a munkáltatók és a munkavállalók szempontjából járjuk körül az e-munkavégzés (táv munka) lehetőségeit. Rendezvényünk célja, hogy bemutassa azokat az üzleti lehetőségeket, amelyek elősegítik a távmunka megvalósítását egy intézményen belül. Esettanulmányokon keresztül mutatjuk meg a sikeres „táv munka projekt”

ismerveit, valamint segítséget nyújtunk abban, hogy milyen források vehetők igénybe új munkahelyek megteremtése céljából. A szabályozók és forrásokon kívül azokat a technológiai eszközöket is bemutatjuk, amelyek segítségével költséghatékony módon üzembe állítható és működtethető a távoli elérés a munkavégzéshez.

FÓKUSZ

e-papír a Fujitsutól

A Fujitsu olyan szintre fejlesztette elektronikuspapír-technológiáját, hogy a kereskedelmi értékesítés is hamarosan elkezdődhet. A 8 és 12 hüvelykes kijelzők 4096 szín megjelenítésére képesek. 8 szín megjelenítéskor a képernyő teljes frissülése 2 másodperc, 4096 szín



esetében 10 másodperc. A korábbi prototípusokhoz képest magasabb a felbontásuk: 768x1024 képpont. A Fujitsu elsősorban a nagyáruházakat célozza meg az e-papírral, mert az nagyon jó lehetőséget ad az árak központi frissítésére.

computerworld.hu/cikkek/fujitsu-paper ►



Osszeállította:
**HORVATH
ADAM**

Kicsiben NAGYO alkot

A mobilkészülékek (PDA-k, noteszgépek, telefonok) száma az elmúlt tíz évben exponenciálisan nőtt, s ez a tény nyilvánvalóan új piaci lehetőségeket vetett fel. A felhasználók is egyre intuitívabb, egyre jobban használható és sokoldalúbb készüléket szerettek volna.



szabványt, azt elérhetővé

tették minden mobiltelefonon (például hazánkban szinte mindenkinek), majd végül elfelejtették, hogy a WAP-nak a hálózat az alapja, és azt már nem adták szinte ingyen hozzá. És vége.

A WAP-technológia maga persze jó – ha ezt sokan vitatják is –, és igen sok üzleti lehetőség volna benne, de mit te gyünk akkor, ha egy kicsit kényelmetlen és drága is? Hiába a nagy ötletek, a vásárlói tömegek sokszor nemigen ugranak rájuk.

Itt mégis érdemes megállni egy pillanatra, és végiggondolni: ha volna megrendelő, pénz és elszántság, akkor vajon sikerülne-e kiválasztani a legjobb platformot a mobilfejlesztéshez, és egyáltalán: van-e legjobb plat-

form? Mert a WAP sok mindenre jó lehet, de talán még több mindenre már nem. Ám ahhoz, hogy megtaláljuk a nekünk „jó” platformot, ismernünk kell mindegyiket, előnyeikkel és hátrányaikkal együtt. Bár nyilván minden kivételzőnek, fejlesztőnek van „kedvenc” megoldása, a mobilfejlesztés sajnos jellegzetesen olyan terület, ahol az egyéb paraméterek fontosabbak lehetnek a szimpátiánál.

Tekintsük át tehát, hogy ma milyen platformok között lehet válogatni, hogyan lehet rájuk alkalmazást fejleszteni, és végül azt, hogy mi módon csatlakoztathatók hálózathoz az eszközök – egy kis csellel netán még olcsóbban is, mint számítottuk.

A mobilkészülékek fajtái

A mobilkészülékek között a szoftverrendszerek szempontjából eleinte teljes volt a káosz. Minden gyártó írt magának valamilyen rendszert (azt talán ne is nevezzük operációs rendszernek), s az az általa használt processzoron egyszerűen, állapotgép jelleggel kiszolgálta a felhasználó kéréseit, vagyis feldolgozta a billentyűleütéseket és reagált a hálózati eseményekre. Később a gyártók a nagy piaci versenyben sokféle készüléket kezdtek kiadni, s emiatt írhattak saját rendszerszoftvereket: a hordozható eszközökre egyre sűrűbben kerültek standard rendszerek.

A mobiltelefonok ma legelterjedtebb operációs rendszere a Symbian OS, a (mo-

biltelefonos) tenyérgepéke (Pocket PC-ken) pedig a Microsoft fejlesztette Windows CE-alapú rendszer.

Symbian-alapokon

Ma a mobiltelefonokon vitathatatlanul a Symbian OS a legelterjedtebb operációs rendszer. A Symbiant 1998-ban alapították, és ma olyan cégek kezében van, mint az Ericsson, a Nokia, a Panasonic, a Samsung, a Siemens és a Sony Ericsson (a Motorola és a Psion időközben eladta belőle a maga részét).

A legelső Symbian OS-alapú telefon, a Nokia 9210 kommunikátora 2001-ben került piacra. A lista ma már meglehetősen hosszú, gyakorlatilag az összes Nokia telefon Symbian operációs rendszerrel működik. Jó, ha tudjuk, hogy a Symbian operációs rendszer csak egy mag, nem az tehát, amelyet ténylegesen látunk a telefonon. A Nokia ugyanis továbbfejlesztette a Symbian 6.1-es alapokat: ezzel létrejött a Series 60 nevű csomag. A Series 60 egy felhasználói felület, egy felhasználói szoftvercsomag és egy fejlesztőeszköz együttese; a Nokia külön a mobiltelefonokra fejlesztette ki. Az első Series 60-alapú telefon a Nokia 7650-es fényképezőgépes készüléke volt. Ez a csomag olyan jól sikerült rendszernek számít, hogy a Lenovo, az LG Electronics, a Panasonic és a Samsung is licenceli.

Érdemes azért megjegyezni, hogy a Nokia folyamatosan fejleszti az S60 platformot, a különféle kiadások te-

TECHNOLÓGIA



Bővítőmenny a Compact Frameworkshöz

Ha valamilyen jellegzetesnek tűnő funkciót csak nehezen tudunk kidolgozni a .NET Compact Frameworkon, akkor érdemes körülnézni az OpenNETCF.org weboldalon; ott olyan, egyenesen a CF-hez fejlesztett, nyílt forráskódú komponenset találunk

a mobilkészülékekön való fejlesztés leegyszerűsítésére. Ilyen például a soros kommunikáció implementálása, a regisztrációs adatbázis kezelése, a COM-kezelés, a CSV (vesszővel tagolt állomány) kezelése, az ActiveSyncen való kommunikáció stb.

FEJLESZTÉS MOBIL PLATFORMRA

hát nem szükségszerűen kompatibilisek egymással (sem binárisan, sem forráskódban). A legújabb, harmadik kiadás (S60v3) például már a 9.1-es Symbian rendszerre épül, és az visszafelé nem kompatibilis az első és második változattal!

UIQ platform

Bár kevesen tudják, a Symbian-alapú mobiltelefonra készült operációs rendszerekből nem csak a Nokia fejlesztett magának rendszert. Egy másik rendszerrel, az UIQ Technology által ma is gondozott UIQ platformmal főképp a Sony Ericsson okostelefonjain találkozhatunk (P800/P900/P910), sőt néhány Nokia, Motorola, BenQ és Arima készülékre is ezt telepítették (Nokia 6708, Motorola A920/A925/A1000/M1000, BenQ P30/P31, Arima U300/U308). Az UIQ nincs olyan részletesen kidolgozva, mint az S60, inkább csak felhasználói felület létrehozásához ad segítséget a Symbian alrendszer mellett.

Mivel az UIQ és az S60 ugyanazt az alapot használja, azért a rájuk írt szoftverek, bár nem közvetlen kompatibilisek, az üzleti logikát (vagyis csaknem mindent, ami nem kapcsolódik a felhasználói interfészhez) át lehet ültetni egyikről a másikra.

A Microsoftra alapozva

Ha Microsoft-alapú hordozható (mobil) operációs rendszerről esik szó, akkor a Windows CE-re, más néven WinCE-re gondolunk. Pedig a Symbian és WinCE egyben erősen hasonlít egymáshoz: mindkettő általános, testre szabható operációs rendszer – és persze testre is szabták már őket – más néven. A Symbian általunk ismert, „kézzelfogható” testreszabását S60-nak hívják; a WinCE-ét Windows Mobile-nak (Pocket PC-nek) vagy SmartPhone-nak.

A WinCE felépítése nagyon hasonlít az asztali Windowséhoz, bár vannak fontos különbségek is közöttük. De az egyik éppúgy üzenetalapú, mint a má-

sik, és a WinCE-ben éppoly fontos a COM objektumok kezelése, mint az asztali rendszerben. Emiatt a két rendszer annyira hasonlít egymásra, hogy aki tud Win32-es natív kódot írni (csak a Windows saját API-jára támaszkodva), az tud WinCE-re is.

Az „apróbb” különbségeket ott kell keresni, ahol a csökkentett erőforrások miatt kellett módosításokat eszközölni. A rendszert teljesen ízekre lehet szedni, olyannyira, hogy körülbelül egy megabájt memóriával már futó „Windowst” kaphatunk. A testre szabott WinCE rendszert magunk is „fordíthatjuk” le, éppúgy, mint a Linuxokat, mert a Microsoft (rendszerépítőknél) elérhetővé teszi a rendszer forráskódját.

Ezzel a WinCE a gyártók szemében voltaképpen nyílt, teljesen testre szabható, másfelől támogatott, folyamatosan fejlesztett rendszerre válik, és csak egyben marad el a beágyazott Linux mögött: a licenc árban.

Hordozott Linuxok

Ha már szó esett a Linuxokról, lássuk, hol alkalmazzák őket mobilkészülékekben. PDA-kban ma gyakorlatilag nem találkozhatunk Linuxszal, ha csak nem házilag telepítünk egyet egy PocketPC-re – mert van rá lehetőség (ha elég bátrak vagyunk és a garancia sem foglalkoztat bennünket).

Mobiltelefonokon viszont igenis találkozhatunk Linux rendszerekkel. Ezeknek az az előnyük más rendszerekkel szemben, hogy licencdíjmentesek, vagyis a gyártóknak csak egyszer kell megvásárolniuk (vagy kifejlesztetniük) a Linux rendszert a saját telefonjaikra, utána ezt a rendszert már akárhány példányban eladhatják.

Linux-alapú telefonokat ma főképp a Motorola, az NEC és a Panasonic szállít, leginkább Ázsiába. Ez az elgondolás egyáltalán nem rossz, csak hogy a felhasználók így gyakorlatilag elvesztik azt az előnyt, ami egy népesebb csoportba tartozással jár: a kompatibilitást. Ma nagyjából kéttucatnyi Linux-alapú

telefon van forgalomban, nem egységes rendszerekkel; s emiatt működnek ugyan, Linuxnak mindegyik Linux, de a felhasználónak ebből nem sok haszna van. A szoftverek telepítése és a programfejlesztés nagyon nehézkes, ma szinte senki nem foglalkozik ezzel.

A telefonokon a MontaVista által fejlesztett saját disztribúció fut.

Programozás

Még azelőtt, hogy mobilfejlesztésbe vágnánk, gondoljuk át, hogy pontosan mit szeretnénk elérni. Ahogy korábban már volt róla szó, a mobilkészülékre való fejlesztés általában nem szubjektív paraméterekkel dolgozik: hiába van „kedvenc” megoldásunk, ha az adott kérdésre nem ad választ.

Nézzük végig a technológiákat, ezek fejlesztőeszközeit, előnyeit-hátrányait.

Webes alapok

Már említettük, hogy a WAP (és a mobilos web talán általában is) egyáltalán nem rossz technológia, csak éppen nem sikerült befutnia.

Ha lenne megrendelő, pénz és elszántság is,

akkor vajon ki tudnánk-e választani a legjobb platformot a mobil fejlesztéshez; és egyáltalán: van-e legjobb platform?

Ha olyan megoldást szeretnénk kifejleszteni, amely a mobilkészülékek legtöbbször működik, és ha nem akarunk telepítéssel, konfigurálással foglalkozni, azután van mindig elérhető WAP (vagy webes) kapcsolat és nincs szükség külső egységekkel (GPS-szel, vonalkódolvasóval stb.) való kapcsolattartással, akkor a WAP eszményi megoldás lehet üzleti szoftverek platformjaként.

A WAP-nak az az előnye szinte az összes többi megoldáshoz képest, hogy valóban platformfüggetlen, vagyis Nokia S60 telefonokon éppúgy működik, mint egy régi, saját fejlesztésű rendszert futtató Sony Ericsson T610-esen!

A WAP-fejlesztés nagyon hasonlít a hagyományos webfejlesztéshez, könnyen és olcsón szerezhetünk tehát fejlesztőket hozzá. A szerveroldali logikát bármilyen nyelven lehet implementálni, mivel a mobilkészülékeken csak megjeleníti a WAP oldalt, magának az oldalnak az előállítására bármit használhatunk (egy jellegzetes kliens-szerver felállást éppúgy, mint a hagyományos webet).

WAP-alapú üzleti rendszert tehát lehet írni PHP-ben, J2EE-ben vagy .NET-ben is, sőt azt bővítményként is

egyszerűen hozzáilleszthetjük a meglévő rendszerekhez.

Ha már van kitaposott út a webes fejlesztésben (eszközök, metodikák, tapasztalat), akkor azt szinte változtatás nélkül átültethetjük a WAP-os fejlesztésre is, vagyis nincs szükség semmilyen különleges eszközre (a WAP szintaktikáját persze meg kell tanulni, de arra néhány óra is elég).

Érdeemes beszerezni valamilyen WAP-böngésző emulátort, hogy mindig lássuk, hogyan jelenik majd meg az oldal a célszközökön. Az ilyen ingyenes készülékemulátorok száma szinte végtelen, hátran válogathatunk!

Natív kódok

Ha a megoldást valamiért nem építhetjük online alapokra, akkor közeledhetünk a gépek magjához, vagyis írhatunk natív kódot. A natív itt annyit jelent, hogy rendszerközeli nyelven írt forráskódot készítünk, s az futatókor majd közvetlenül a hardvert vagy az operációs rendszert szolgálja meg; ezzel egyfelől maximalizálhatjuk a teljesítményt, más-

felől némi terhet is veszünk a vállunkra, mert ránk marad a memóriakezelés, a konkurenciakezelés és a többi hasonló nehézség.

Symbian-fejlesztés

A symbianos natív fejlesztésnek megvannak a maga előnyei, de az előnyök-nél is több a hátránya.

Az előnyökhöz tartozik a sebesség, a népes és segítőkész fejlesztői tábor, meg az egységes platform (már ha a Series 60-nak erről vagy arról a változatról van szó).

A Symbian nagy előnye, hogy egyenesen mobilkészülékekre fejlesztették, kevés erőforrásra van tehát szüksége; a programozása azonban igen bonyolult! Bár az eseményalapú, objektumorientált C++-os környezet sokaknak ismerősen hangzik, a fejlesztőeszközök és a dokumentációjuk koránt sincsenek annyira kidolgozva, hogy elrejtethetnek a rendszer minden kényelmetlenségét. Kezdd Symbian-fejlesztők – különösen akkor, ha korábban már dolgoztak valamilyen felügyelt környezetben – nagyon bosszantónak találhatják a más rendszereken ismeretlen fogalmakat, mondjuk, az Active objectet, a cleanup stacket és a descriptor-t.

Ahogy korábban már tisztáztuk, egységes fejlesztőkörnyezet nincs:

ÜZLET



100 millió darab Series 60 telefon

A Nokia, a Samsung és az LG eddig együtt vagy 100 millió Series 60 platformú telefont szállítottak le, s ezzel ez a platform 54 százalékos részesedést szerzett az okostelefonok piacán. Bármilyen kényelmetlen a symbianos fejlesztés, ez olyan nagy részarány, hogy bizonyos esetekben nem is le-

het más célplatformot választani. A pontos specifikáció jóvoltából az S60-ra fejlesztett alkalmazások úgy futnak mindenhol, ahogy azt a fejlesztők elképezték; a gyengén definiált Java ME környezetben nincs kikötés sem a kijelző méretére, sem a gombokra és még a hardvre sem.

FEJLESZTÉS MOBIL PLATFORMRA

a Nokia által kiadott Eclipse-alapú eszköz „majdnem jó” (Carbide.c++), a Borland eszköze pedig nem olcsó és nem tud mindent, amihez a Borland RAD eszközökben már hozzászoktunk.

Mindegyik eszköz másképp közelíti a fejlesztést, másképp a hibakeresést, és emiatt a fejlesztő helyzete egyáltalán nem egyszerű. Sokak szerint persze éppen ez a jó, mert így a symbianos fejlesztői szaktudás érték: mivel nehéz megtanulni, csak kevesen sajátítják el tökéletesen. Ez érdekes megközelítés; főleg akkor értékelnénk, ha nekünk kellene ilyen fejlesztőket keresnünk...

A rendszernek további baja, hogy nem engedi újra használni a más platformon megírt C++-os kódot, legfőképpen azért nem, mert a Symbian nem ismeri a C++-os fejlesztők körében elfogadott (és mára már elvárt) szabványos könyvtárakat (STL, Boost stb.).

Tartsuk szem előtt továbbá, hogy minden kiadott symbianos alkalmazásnak egyedi azonosítót (UID-et) kell kapnia, ilyen azonosítót a Symbian adhat ki, ingyen. Az UID-beszerzés nem nehéz, de kissé értelmetlennek tűnik, mert a legelterjedtebb operációs rendszerek körében egyáltalán nincs ilyen regisztráció.

Windows CE

A WinCE-re való natív fejlesztés, mint arra már korábban is utaltunk, gyakorlatilag megegyezik az asztali Win32-re való natív fejlesztéssel. A hagyományos C-s osztálykönyvtárak itt is elérhetők, a fejlesztőeszköz pedig ugyanaz minden Microsoft platformon: a Visual Studio (a 2005-ös vagy az Express család).

Jó, ha tudjuk azonban, hogy a Win32-re kifejlesztett MFC osztálykönyvtár – gazdag grafikus felületeket lehet vele készíteni, és egyszerű módot ad az API elérésére – WinCE-n nincs meg. Érdemes a nyílt forráskódú WTL-t használni helyette, s azzal az asztali Windows és a WinCE között kódhordozhatóságot is fent lehet tartani.

Az egységes fejlesztőkörnyezet nagyban megkönnyíti a fejlesztők felvételét, mert nem azt kell kideríteni, hogy értesz-e ehhez a platformhoz, ehhez az eszközhöz meg ehhez a speciális könyvtárhoz, hanem csak azt, hogy értesz-e ehhez a platformhoz; a többi már magától értetődik.

A WinCE-fejlesztés nagyon nagy erénye, hogy egyszerűvé teszi a hibakeresést. A többi platform meglehetősen nehézkes a fizikai gépen való hibakeresés (debug), a Visual Studio-ban viszont ez is egy gombbal indítható.

A WinCE-s gépeken ott van a teljes COM-kezelés, vagyis világos, hogyan kell kapcsolatba lépni a gépre telepített

alkalmazásokkal (Word, Excel, Outlook), nem kell különleges API. A mini adattároláshoz elég egyetlen hívással regisztrációs adatbázist.

Ha játékefejlesztésről van szó, ahhoz az asztali környezetből már ismert DirectX mobilváltozatát is megkapjuk, a Direct3D Mobile-t. A két rendszer nem teljesen ugyanaz, de a DirectX-en felnőtt fejlesztőknek nem kell sok idő a mobilváltozatra való áttálláshoz.

A WinCE rendszer előnye tehát a Win32-vel való igen jó kompatibilitás. Hátránya a licenccij (azt a készülékgyártója, majd a vásárló fizeti meg), illetve a „ritkasága”: az S60-as platformhoz képest egyelőre szinte alig akad WinCE-t futtató telefon (PocketPC-ből persze egyre több van, s azokon csak WinCE fut).

Menedzselte kódok

Natív kódot írni, bárhonnán közelítsük is, kényelmetlen dolog a menedzselte kódhoz képest. A menedzselte környezetben a keretrendszer átvesz jó néhány olyan feladatot (mutatók, memóriakezelés, típusosság, ...), amit a natív kód írásakor a fejlesztőnek kellene felügyelnie. Ha tehát egyszerű üzleti alkalmazá-



sokat kell írunk – ott nem az a legfontosabb, hogy a rendszer milyen gyorsan rajzolja ki a szövegdobozokat –, már el is felejthetjük a natív kódok nehézségeit: a Java és a .NET sokkal jobb lehetőséget kínál!

Fontos persze megjegyezni, hogy a menedzselte környezethez sokkal több erőforrás kell, mint a natívhoz, vagyis csak az újabb, gyorsabb processzorral és több memóriával szerelt gépek jöhetnek szóba.

.NET Compact Framework

Az asztali .NET részhalmazának tekinthető .NET Compact Framework

ÜZLET



Változó piacok

A Nokia még mindig nagy előnnyel vezet a mobiltelefon-piacot, de már látszik, hogy a vásárlók nem fogják feladni a választás lehetőségét: a Sony Ericsson a nehéz idők után a jól eltalált fényképezőgépes és walkman mobiljai révén újra növeli a maga piaci részesedését.

Piaci részesedés (százalékban)

Időszak	2006 első negyedéve	2007 első negyedéve
Gyártó		
Nokia	35	36
Motorola	21,5	17,9
Samsung	12,5	13,8
Sony Ericsson	6,2	6,6

igen jó alternatívát kínál WinCE-alapú gépeken a natív kód mellé. Binárisan kompatibilis az asztali változattal. Ha tehát nem használjuk ki a csak asztali változaton elérhető funkciókat, akkor magától értetődő feladat olyan alkalmazást írni, amely mind a két (Win32 és WinCE) platformon fut. Ez nagy előnye a környezetnek, mert így nem kell kétszer (másfélszer) megírni ugyanazt a szoftvert, majd külön-külön karbantartani a két változatot.

A Compact Framework-ös alkalmazások éppúgy használhatnak natív Windows-hívásokat, mint az asztaliak, de ügyelnünk kell arra, hogy csak olyan Windows-függvényeket hívjunk, amelyek megvannak a WinCE és Win32 rendszeren is! Még a CF 2.0-s változatban is le kell mondanunk néhány olyan funkcióról, amely erősen támaszkodik a memóriára és a processzorra; a bináris sorosítás tehát továbbra is hiánycikk (de a részleges osztályok, generikus osztályok, névtelen metódusok itt is megjelentek).

A fejlesztőeszköze a Visual Studio – ahogy bármely más Microsoft platformot célzó szoftvernek is.

Java

A Java a mobilgépeken csak annyira egzakt fogalom, mint a Linux a nagyvilágban. Érthetünk rajta ezt is, azt is, s ez persze nem segíti az egyszerű fejlesztőeszközt. A Java ME, vagyis a mobil Java kategóriába tartozik a CDC (Connected Device Configuration) és azon belül a CLDC (Connected Limited Device Configuration); a CDC tehát bővebb rendszer, mint a CLDC.

Ezek a konfigurációkon belül lehetnek profilkok: azok pontosan meghatározzák, hogy mit tud az eszköz.

A CDC-re háromféle profil épülhet: a Foundation Profile, a Personal Basis Profile és a Personal Profile; mindegyik bővebb az előtte állónál, a legbővebb mobil Java változat tehát a CDC Personal Profile, s az majdnem megegyezik

egy néhány mobilspecifikus bővítmény kiegészítette J2SE-vel.

A CLDC konfigurációban szintén három, de egymástól független profil lehet: a Mobile Information Device Profile (MIDP, ezzel találkozunk a mobiltelefonokon), az Information Module Profile (áruházi gépek, drótos telefonok, intelligens kártyák) és a DoJa Profile (az NTT DoCoMo telefonokon).

A legtöbb mobiltelefon tehát a CLDC-konfiguráció MIDP profilját implementálja; az önmagában csak egy elég szegény funkcionalitású Java-változat. Az okostelefonok között van, amelyek tudják a CDC Personal Profile-t; az egyébként egy teljes értékű, AWT-s grafikus felületű Java (ilyen van a Sony Ericsson P990-esen).

Ha megvan a célközönség, megnézhetjük, hogy az eszközeik melyik profilt ismerik, és már el is kezdődhet a fejlesztés. Mivel a J2SE-hez képest a Java ME nem ad túl sok funkciót (és persze jó néhányat meg nem ismer!), azért a hagyományos asztali Java-fejlesztők hamar megtanulhatják a mobil javás fejlesztést is, s fejleszthetnek a megszokott eszközeikkel, módszereikkel. Persze itt sincs olyan, hogy „Java ME” fejlesztőkörnyezet, de legalább az ipari standardokkal továbbra is lehet dolgozni.

Mi alapján válasszunk?

Ha több platform és környezet is szóba jön, nehéz lehet a választás. A „cél” lehet perdöntő: az tehát, hogy mi a vége.

Ha csak az elterjedtség számít, akkor egy CLDC MIDP profilra való fejlesztéssel járunk a legjobban. Ha az elterjedtség és funkciógazdagság is fontos, akkor az S60 platform lehet a cél (eddig 100 millió ilyen telefont szállítottak világszerte), persze csak akkor, ha van megfelelő szakemberünk!

Ha az ügyfél beszerzi a szükséges eszközöket, akkor a fejlesztés egyszerűsége miatt jó választás lehet a Compact Framework, mert egyszerű feladat hozzá fejlesztőt találni. ▀

FEJLESZTÉS MOBIL PLATFORMRA

Hálózatba kapcsolódva

A hálózat elérése a mobilos szoftverfejlesztés egyik legkényesebb pontja. Hazánkban a mobilos hálózati elérés (ha WAP, ha web, ha egyéb) sajnos se nem olcsó, se nem fontos területe a szolgáltatóknak.

Hádrága a hálózatelérés, az erős gátja lehet egy-egy szoftver fejlesztésének, mert ha több tucat készülékre kell mobilos internetet vásárolni, akkor mindjárt el is úszhat a szoftver használatától remélt profit. Először áttekintjük, hogyan érhetik el a hálózatot a mobil gépek, majd bemutatunk egy fogást, amellyel adott üzleti alkalmazásokhoz olcsón és folyamatosan lehet elérni az internetet.

WLAN-megoldás

A hálózat elérésére a WLAN az egyik legkézenfekvőbb megoldás. Már sok mobiltelefonba építenek WLAN interfészt, és a PDA-k között sem ritka ez a megoldás. Ha esetünkben megvalósítható, használjunk WLAN hálózati elérést, mert ez a legolcsóbb.

Ha távolsági nehézségekkel bajlódunk, akkor nézzünk utána a speciális WLAN antennáknak; egy ilyen antenna könnyen megkérteszerezhethető a lefedett területet!

Ha ez sem elég, jöhet a cseleesebb megoldás: *karábi cikkekben* szó volt az útválasztóra telepíthető Linuxról, az OpenWRT-ről. Azzal olyan WLAN-átvitelszoftvereket telepíthetünk, amelyekkel jókora terület látható el WLAN-nal. Nyilván nem országos méretekre van szó, de ezzel a módszerrel már egy-egy ipartelep, parkolóház elérhető mobil hálózati eléréssel, s az talán elég lehet alkalmazásunk használatához.

Mobilalapú elérések

A másik megoldás (és másnyilván már nincs is) a mobilalapú hálózati elérés. Ezek közül alapjában kétféle használhatunk: a hagyományos hálózatokon is elérhető (1G, 2G, 2.5G) technológiákra támaszkodókat, illetve a 3G szolgáltatásokat.

A hagyományos hálózatokon CSD (9,6 kilobit/másodperces), HSCSD (43,2 kilobit/másodperces), GPRS (80 kilobit/másodperces) és EDGE (236 kilobit/másodperces) elérés lehetséges, s

ezek bizonyos célokra elegendő hálózati sebességet adnak.

A hazánkban is teljesen bevezetett EDGE rendszer nagy sebességgel szolgál a még nem 3G-s hálózatokon is, s ezáltal olyan területeket is lefedhet „szélessávú” hálózati kapcsolattal, amelyekeken még nincs 3G-s szolgáltatás.

De ha ennél is nagyobb sávszélességre van szükség, akkor a 3G marad. A ha-

amely egy másik protokollba csomagolja be az alkalmazás kéréseit. Ez az olcsó protokoll pedig a WAP. WAP-csomagokat 5 megabájtig havi 600 forint körül lehet szerezni (még feltöltőkártyás csomagban is), ha tehát az alkalmazás nem cserél sok adatot, de folyamatos kapcsolatra van szüksége, akkor ez lehet a lehető legolcsóbb megoldás.

A WAP-csomagolás folyamata persze alkalmazásfüggő; nagy vonalakban arról van szó, hogy a küldendő bináris adatot szöveggé alakítjuk (például BASE64 kódolással), majd ezt a szöveget elküldjük egy külön erre a célra készített WAP-úrlapnak. Számítsunk rá, hogy a kommunikáció késleltetése (ping) jelentős lesz, de ha ez nem fontos szempont, akkor bátran belevághatunk.

Itt azonban nehéz lesz a kétirányú kommunikáció, mert a WAP-kliens kérésére válaszol a szerver. Ezt is ki lehet küszöbölni: a kliens elindít egy kérést, s arra a szerver időtűlépésig nem válaszol, pontosabban csak akkor válaszol, ha ke-

resni akarja a ügyfélt. Ha az időtűlépés alatt nem jött semmi a szervertől, akkor a kliens újracsatlakozik, és vár megint, hátha szólunk neki.

Ha ilyesfajta a kommunikáció, és az alkalmazásnak, mondjuk, 10 percenként kell adatot küldenie és fogadnia, továbbá a kérések-válaszok elférnek, mondjuk, 1 kilobájtban, akkor 7-szer 24 órás üzemen is beleférünk a havi 5 megabájtba (egy óra alatt 6-szor küldünk adatot, egy nap alatt tehát 144-szer; ez egy hónap alatt 30-szor 144, vagyis 4320 csomag, és az ugyanennyi kilobájt).

Ha ez mégsem elég, vagyis ha nagyságrendi nehézségeink vannak vele, vagy túl nagy a késleltetés, akkor a következő lépés az internetsomag-vásárlás. Az 50 megabájtos internetsomagért (ez az adatmennyiség HSDPA-kapcsolaton is átvihető), nagyjából 2 ezer forintot kell fizetni, s ez még mindig nem nagy tétel (persze az összeg a kliensek számától is függ). Az benne a jó, hogy nem kell megírni a WAP-adatesomagozó, és sokkal gyorsabb lesz a kommunikáció. ▶

Ha távolsági nehézségekkel bajlódunk,

keressünk egy speciális WLAN antennát, ami könnyen megkérteszerezhethető a lefedett területet!

zánkban bevezetett UMTS (Universal Mobile Telecommunications System) rendszer a W-CDMA protokollt használja levegő-interfésznek, és elméleti sebességmaximuma 14 megabit/másodperc. Maga az UMTS 384 kilobit/másodpercet tud, ezt lehet még jócskán növelni a HSDPA (High-Speed Downlink Packet Access) bővítéssel, 3,6 megabit/másodpercesre. Ez utóbbi sebesség már nálunk jelen van (persze lefedettségétől, terheltségtől függően), ha tehát valóban nagy sebességű hálózati elérés a cél, akkor csak a HSDPA jöhet szóba.

Sajnos a 3G-s hálózati csomagok egyáltalán nem olcsók; ha gyors, állandó, de olcsó hálózati kapcsolatot keresünk, akkor nem való nekünk!

Csomag a csomagban

Létezik azonban egy kisebb „fogás”, amellyel igen kedvező áron gondoskodhatunk az alkalmazás folyamatos internetelérése érdekében!

Ha a rendszer hálózati eléréssel összefüggő részét is mi írjuk, akkor különösebb erőfeszítés nélkül készíthetünk olyan alrendszert,



Nagyobb a félelem

Az e-banking elutasításának elsődleges oka a bizalmatlanság – állítja egy felmérés. Bár tizből kilenc felhasználót aggasztanak az internetes csalások, a megkérdezettek 5 százaléka volt áldozata online csalásnak.

computerworld.hu/cikkek/nembank ▶



Felkészülés az olimpiára

Idén nyáron indul a mintegy 300 kiszolgáló és több mint 1000 munkaállomás tesztelése. A Lenovo 17 adatközpontot állított fel a versenyek zökkenőmentes lebonyolításához.

computerworld.hu/cikkek/olimpia ▶



Bár az Európai Unió nagy reményekkel vágott bele két éve a közösségi médiaszabályozás felülvizsgálatába, a hazai szakértők szerint a már végleges formájában elérhető irányelv-tervezet nem sok újdonságot tartalmaz. A legnagyobb érvágást az IPTV-szolgáltatóknak jelentheti az új szabályozás, mivel várhatóan nekik is meghatározott mértékben kell majd európai tartalmat biztosítaniuk.

[írta: Mozsik Tibor]

Kötelező lesz európai tartalmat szolgáltatni

A határok nélküli televíziózásról szóló 1989-es irányelv korszerűsítésére az Európai Bizottság 2005 decemberében tett javaslatot. Számos konzultációt követően a bizottság az idén márciusban mutatta be a végleges tervezetet. Viviane Reding, az információs társadalomért és a médiaügyekért felelős uniós biztos úgy vélekedett, hogy május végéig megszületik a politikai egyetértés az irányelvről, és az európai belső piac ezután legkésőbb 2008 végére valóban teljesen megnyílik majd az audiovizuális szolgáltatásokat biztosító vállalatok és fogyasztók előtt.

Versenyképesebb piac a cél

Az új irányelv az európai audiovizuális iparág versenyképességét kívánja fokozni azért, hogy lehetővé teszi: az audiovizuális médiaszolgáltatások az átviteli technológiától függetlenül kihasználhatják a belső piac előnyeit. Az irányelv emellett – az Európai Unió reményei szerint – műszaki fejlődésre, a piaci fejleményekre és a változó televíziózási szokásokra válaszul, a hagyományos televíziós műsorszolgáltatás terén is rugalmasabb szabályokat vezetne be.

A főként az Európai Parlament által szorgalmazott új szabályok a technológiai fejlődéssel kívánják lépést tartani,

és Európában új, egyenlő feltételeket teremtenek a most formálódó audiovizuális médiaszolgáltatások számára (lekérhető videofilmek, mobiltelevízió, audiovizuális szolgáltatások digitális televízió). Az európai televíziós és filmes vállalatok rugalmasabban hozhatnak majd létre digitális tartalmakat, amelyeket aztán a hirdetések révén ingyenesen kínálhatnak a fogyasztóknak. Az Európai Bizottság emellett a nemzeti médiaszabályozó testületek függetlenségének biztosítását is javasolta.

Az új irányelv középpontjában a származási ország elve áll, amely már a határok nélküli televíziózásról szóló 1989-es irányelv eredeti változatának is fontos eleme volt. Az elv a nyolcvanas évek végétől kulcsszerepet játszott a határokon átnyúló műholdas televíziózás felütésében és a páneurópai televízió-csatornák fokozatos kialakulásában. A jövőben emellett azt is biztosítja majd, hogy a műsorszolgáltatóktól eltérő audiovizuális médiaszolgáltatóknak (például a lekérhető videofilmeiket, híreket, sportadásokat, illetve a mobiltelefonra letölthető audiovizuális tartalmakat kínáló szolgáltatóknak) csupán a származási országuk jogszabályainak, és ne 27 eltérő nemzeti jogrendnek kelljen megfelelniük – áll az Európai Bizottság közleményében.

Nem történt áttörés

A Magyarországi Tartalomszolgáltatók Egyesülete a közelmúltban kerekasztal-beszélgetést szervezett a Független Média-központban az audiovizuális médiaszolgáltatásokról szóló irányelvről. Lengyel Márk ügyvéd, médiajogász szerint a legfontosabb változást a kétszintű szabályozás jelenti: a hagyományos televíziók mellett – amelyet az irányelv lineáris szolgáltatásoknak nevez – a lehívásos (on-demand) szolgáltatások vonatkozásában is minimum követelményeket ír elő. Az új szabályozás az eddigi reklám-szabályokat is felülírja, és megengedné

IPTV-n is

ÜZLET

a termékelhelyezést a műsorokon belül (ezt eddig határozottan tiltotta az európai médiaszabályozás).

Az új irányelv széles körben lehetővé tenné az önszabályozást, illetve a társzabályozást. A végleges tervezet ismeretében kijelenthető, hogy nem történt koncepcionális áttörés, és összességében azonos szabályozási rendszerben, módszerekkel szabályozták a médiaszektor – kommentálta Lengyel Márk a végleges tervezetet, hozzátéve, hogy a tagországok számára az irányelv szigorúbb, illetve részletesebb szabályozást is megenged az implementáció során.

Zachar Balázs, a Miniszterelnöki Hivatal főtanácsadója szerint az elmúlt években többször felmerült, hogy nem korai-e az audiovizuális szolgáltatások újbóli szabályozása; a piaci szereplők egy része szerint még nem érett meg rá az idő. Az Európai Bizottság 2005-ben azonban konkrét tervvel állt elő; így már nehéz volt belőle kiszállni. Ugyanakkor számos, mostanában terjedő műsorszolgáltatás – mint a webcasting vagy az IPTV – kikerült a hagyományos médiaszabályozás alól, miközben piaci szerepük a következő években egyre nagyobb lesz.



médiastratégia, kétharmados kérdésekről az ősszel törvénytervezet készül, amelyben az irányelv szabályai is helyet kapnak. Véleménye szerint a lineáris, illetve nemlineáris szolgáltatások definíciója nem egyértelmű, ezért a tagállamok jogalkotóinak kell majd egyértelművé tenniük, hogy mit értenek nem-

latra azonban később szűkítették ezt a kört, és a mostani tervezetben már csak a hagyományos televíziós tartalmak on-demand környezetben való megjelenését számítják a nemlineáris szolgáltatások közé.

Homályos megfogalmazások

Weyer Balázs, a T-Online által működtetett [origo] portál főszerkesztője, a Magyarországi Tartalomszolgáltatók Egyesületének elnökségi tagja szerint az eredeti szabályozási koncepció az lett volna, hogy a forrongó piacon történő változásokra az Európai Uniónak is reagálnia kell.

A tervek szerint olyan szabályokat fogalmaztak volna meg, amelyek a változó piacra is vonatkoztathatók lennének, az eredmény azonban az lett, hogy homályos megfogalmazások kerültek a tervezetbe. A jogalkotók mentségéül Weyer Balázs azt hozta fel, hogy a tervezet első verziójának megalkotásakor még nem létezett a YouTube. Ugyanakkor úgy vélte: jelenlegi formájában az irányelvtervezet nem alkalmas a szabályozásra, mivel nem veszi figyelembe a technológiai sajátosságokat. Jelenleg a videomesztók adják a forgalom nagy részét. Ha ezeket nem szabályozzák, mint azt tervezik, akkor a tartalmak nagy része kimarad; ugyanakkor az is igaz, hogy ha a szolgáltatókat felelőssé tennék a feltöltött tartalomért, akkor lehetetlen lenne monitorozni a videókat.

Lengyel Márk ügyvéd hozzátette: „A YouTube-on és más hasonló oldalakon elérhető tartalmakkal kapcsolatos jogi problémák jelentős részére már ma is választ ad a Ptk. (a személyhez fűződő jogok vonatkozásában, az elektroni-

kus kereskedelmi törvény vagy a szerzői és szomszédos jogokról szóló törvény). A médiajogász szerint a származási ország elve kiegyensúlyozza az esetleges szigorúbb tagállami szabályozást: mivel az EU-n belül bármely országból működhet a szolgáltató, a gyakorlatban a tagállami szabályozások is versengenek a szolgáltatókért. Következésképpen az az ország lehet sikeres, amelyik nem üldözi el a szolgáltatókat, és így hosszabb távon a minimum követelmények szintjén történő egységesítés irányába megy a szabályozás” – vélekedett Lengyel Márk. Zachar Balázs megerősítette: a Miniszterelnöki Hivatal által koordinált médiaszabályozási reform a dereguláció és az egységesítés irányába hat, és az elvárások szerint csak akkor lesz szigorúbb az európai irányelvnél, ahol igazán indokolt. – El szeretnénk kerülni, hogy az új szabályozással Magyarország elússza a médiapiaci szereplőket – tette hozzá a kormány-főtanácsadó.

Weyer Balázs a *Computerworld-Számítástechnika* kérdésére elmondta: az új irányelv ebben a formájában leginkább abból a szempontból lesz hatással a tartalomszolgáltatók működésére, hogy az IPTV-szolgáltatásokra is kiterjeszteni a hagyományos televízió-műsorokra már jelenleg is érvényes kvótákat. Ezek szerint a műsorszolgáltatóknak műsoridőjüket felül európai, 10 százalékát pedig független gyártók műsoraiból kellene összeállítani. Bár a szabályozás még kiforratlan, egy ilyen rendelkezés rendkívül nagy kiadásokra kényszerítené például a T-Online-t, amely a napokban több száz hollywoodi mozifilmmel bővítette az IPTV-szolgáltatás online videotékaiban elérhető tartalmainak körét – az irányelvtervezet alapján pedig ugyanilyen mértékben kellene bővíteniük az európai filmalkotások elérhetőségét is. ▀

TREND



Biztató eredmények

Kelet-Közép-Európa távközlési szolgáltatói tavaly mindenütt elindították IPTV-szolgáltatásukat, és remélik, hogy az IP a jövőben fontos bevételforrásként és megkülönböztető márka jellemzőként segíti működésüket. Ezzel egy időben a kábel-tévé-szolgáltatókkal versenybe szállva, a beszédátvitelt, a szélessávú internetet és a televíziót egyetlen szolgáltatás részeként kínáló „triple-play” csomagokkal is megjelentek. A kelet-közép-európai IPTV-szolgáltatókról készített legfrissebb tanulmányában az IDC kifejti, hogy megfelelő termékkínálat és árak esetén a távközlési cégek hamarosan komoly versenytársai lehetnek a jelenlegi előfizetéses tévé-műsor-szolgáltatóknak (pay TV). Az IPTV-nek mint új szolgáltatásnak jelenleg még csak kis részesedése van a régió előfizetéses műsorszolgáltatási piacán. Az első eredmények azonban biztatók annak ellenére, hogy az ágazat egy-

előre még csak kísérletezik a különféle szolgáltatási opciókkal és árkategóriákkal abból a célból, hogy megtalálja, melyik lesz közülük a legsikeresebb. Az IDC vizsgálata szerint a távközlési szolgáltatóknak két jelentős kihívással kell megbirkóznuk, hogy talpon maradjanak a többi „pay TV” szolgáltatóval vívott versenyben: megfelelő földrajzi lefedettséget és piacépes tartalmat kell adniuk. Az IDC arra számít, hogy a következő öt évben folyamatosan nő majd a régióban azoknak a távközlési vállalatoknak a száma, amelyek portfóliójuk részeként, különálló szolgáltatásként vagy triple-play csomagban – szélessávú Internet-hozzáféréssel és VoIP-kommunikációval együtt – kínálják az IPTV-szolgáltatásokat. Ennek eredményeképpen az IPTV hamarosan a jelenleginél jóval nagyobb mértékben fog részesedni a régió előfizetéses tévé-műsor-szolgáltatási piacának összforgalmából.

Zachar Balázs szerint a végleges irányelvet nyár végére, ősz elejére fogadhatják el, és ezt követően két évük van a tagállamoknak, hogy saját jogrendszerükbe átültessék a szabályokat. Hozzátette: jelenleg készül a magyar

lineáris szolgáltatáson. A tervezet korábbi verzióiban a szabályozás alá vont on-demand szolgáltatások körét szélesesen értelmezték, és minden gazdasági tevékenységből származó audiovizuális tartalmat ide értettek. Angol javas-

Internetes hivatkozások

A határok nélküli audiovizuális szolgáltatásokról szóló irányelv egységes szerkezetbe foglalt szövege: http://ec.europa.eu/comm/avpolicy/reg/tvwm/modernisation/proposal_2005/index_en.htm

A határok nélküli televíziózásról szóló irányelv korszerűsítésével kapcsolatos sajtóközlemény: http://ec.europa.eu/information_society/newsroom/cf/itemlongdetail.cfm?item_id=2343

ÜZLET

CISCO BROADBAND BAROMETER

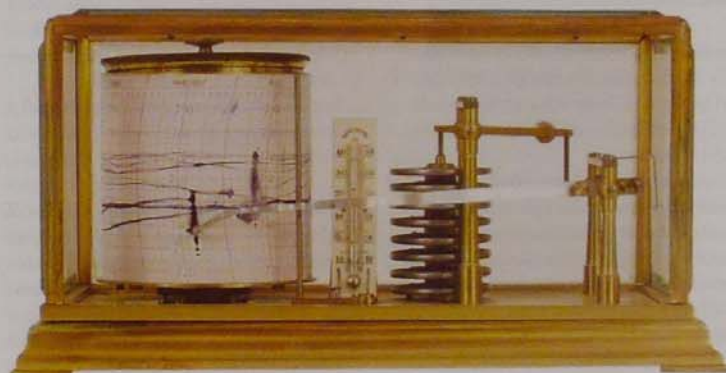
Egymillióan széles sávon

A Cisco Broadband Barometer felmérése szerint itthon egymillióan internetezünk széles sávon. Egyszer több az idősebb internetező. [írta: Vass Enikő]

Második alkalommal készült el a Cisco Broadband Barometer. Papp István, a Cisco regionális igazgatója szerint az új eredmények egyik örömdetese fejleménye, hogy az interneten egyre nagyobb arányban jelenik meg az idősebb korosztály. Az iWiW-hez hasonló közösségi portálok vonzzák őket, de érdeklődnek az internetes telefonálási lehetőségek iránt is. A 45–50 év feletti korosztály vásárlóereje sokkal na-

8030-ról 8450-re (+5 százalék) az egyéb szélessávú kapcsolatok száma.

A szélessávú internet robbanásszerű terjedésével párhuzamosan drasztikusan csökken a mára elavultnak számító betárcsázós (dialup) hozzáférések száma – a félv során felére. A kutatásban a HSDPA, UMTS szélessávú kapcsolatokat nem vizsgálták. (Az IDC vezetője szerint a következő félv adatokat tartalmazó kutatásba majd beveszik.)



gyobb; ha őket megfelelőképpen aktiválni lehet, akkor ez az internet fejlődését is nagyban elősegítheti.

Papp István szerint a Web 2.0 terjedésével párhuzamosan a vállalatoknak kötelező lesz bevezetni a nyitott vállalati architektúrákat.

A most munkába lépő fiatal generáció az interneten, e-mailen szocializálódott, azonnali üzenetkezelők segítségével, VoIP telefonía használatával tartják egymással a kapcsolatot. A vállalatoknak fel kell készülniük ennek az igénynek a kielégítésére, ami újabb fejlődési lehetőséget jelent az internet üzletágban.

Kevesebb az elavult kapcsolat

A kutatás adatait Tom Schwieters, az IDC igazgatója ismertette. A vizsgált időszak végére – 2006. decemberig – a szélessávú kapcsolatok száma elérte az egymilliót, amely 25 százalékos növekedést jelent a hat hónappal korábbi, és 55 százalékos az egy évvel azelőtti adatokhoz képest. Ezen belül 476 600-ról 611 000-re nőtt az xDSL (+28 százalék), 307 200-ról 373 000-re a kábelinternet (+21 százalék), 8800-ról 9040-re a fix vezeték nélküli (+7 százalék) és

A szélessávú Internet-penetráció a háztartások körében 16 százalékról 20 százalékra emelkedett, de ez még mindig messze elmarad az ugyanebben az időszakban mért 38 százalékos európai átlagtól.

Az összes hazai vállalkozást tekintve a szélessávú internet elterjedtsége 39 százalékról 47 százalékra (+23 százalék) nőtt a negyedév végére, amely elsősorban a kisvállalkozásoknak köszönhető.

Hazánk vezet

Az összes szélessávú technológiát tekintve a lakosság arányában mért elterjedtségben Magyarország vezet a mezőnyt 10 százalékkal, ezt követi Lengyelország 8,4 százalékkal (fél évvel korábban 7 százalék), míg a harmadik Csehország 7,5 százalékkal (korábban 6,1 százalék). További példák a környező országokból: Oroszország 2,1 százalék (korábban 1,4 százalék), Ukrajna 0,7 százalék (korábban 0,5 százalék). A fenti arányok nem tartalmazzák az internet-hozzáférést Wi-Fi eszközön keresztül.

Ugyanezeknél az országoknál vizsgálták a háztartások átlagos szélessávú internet-ellátottságát is. E téren szint-

tén hazánk vezet, jelenleg 20,7 százalékkal. Ugyanebben az időszakban a kapcsolatok aránya Lengyelországban 16,5-ről 20,1 százalékra, Csehországban 12,7 százalékról 15,8 százalékra, Oroszországban 2,1 százalékról 3,3 százalékra emelkedett. A bővülés üteme Oroszországot leszámítva mindenhol 20–25 százalék között mozgott, azaz jelentős előnyre a régióban senki nem tett szert. Az alacsony szintről induló Oroszországban 50 százalék körüli volt a növekedés üteme.

A sávszélesség nem növekedett

Ami a sávszélességet illeti, ebben az időszakban nem volt számottevő növekedés, igaz, a vizsgálat a 2007. januári sávszélesség-emelés előtt készült (1. keretes írásmunkát). Itthon az átlagos letöltési sebesség 800 kilobit/másodperc, az európai átlag 4 megabit/másodperc. A legelterjedtebb sávszélesség továbbra is a 257–512 kbps (45,6 százalék), ezt követi az 513 kbps – 1 Mbps (23,7 százalék), hasonlóan jelentős az 1 Mbps feletti kapcsolatok aránya (21,6 százalék), míg 256 kbps alatt már csak 9,1 százalék. A 256 kbps alatti kategóriában 2 százalékpontos csökkenés történt, e fölött minden kategóriában csupán 1–1 százalékpontos növekedés volt tapasztalható.

Az xDSL internet-előfizetés a vizsgált félvben átlagosan 4946 forintba került, a kábel-modemes internet pedig 5742 forintba (512 kbps sebességű internet esetén). Az ebben az időszakban vásárolt új előfizetések 75 százaléka kombinált szerződés volt, tehát az ügyfelek kihasználják a szolgáltatók Triple Play ajánlatait.

A Cisco Broadband Barometer rendszeres időközönként, azonos metódi-



kával és Magyarország mellett a régió több országában – köztük Bulgáriában, a Cseh Köztársaságban, Lengyelországban, Romániában és Törökországban – méri a szélessávú internet elterjedtségét.

A felmérés négy technológiai platformon (xDSL, kábel-modem internet, szélessávú fix vezeték nélküli, egyéb kapcsolattípus) méri a kapcsolatok számát és az átlagos havidíj összegét, emellett hat felhasználói szegmensben (háztartások, nagy-, közepes és kisvállalatok, oktatási intézmények, valamint államigazgatás) vizsgálja a kapcsolatok alakulását, és nem utolsósorban képet ad az egyes országok főbb internet-szolgáltatóiról.

A kutatás elsősorban a szabályozótestületknél és a távközlési szolgáltatóknál készített interjúkon alapul. A tanulmányt az informatikai, hírközlési és oktatási tárcaknál végzett adatfelvételekkel, valamint a nyilvános negyedéves pénzügyi jelentések, illetve a nemzeti statisztikai és szabályozhatóságok adataival egészítették ki az IDC szakemberei. ▀

TUDTA-E?



ADSL-sávszélesség-növelés

A Cisco kutatása egyelőre nem túrközi a 2007. január elején bejelentett sávszélesség-növelést. Ennek hatása a következő félv éves kutatásban jelenik meg. A háttérrel a Magyar Telekom sajtóosztályánál érdeklődünk. A sávszélesség-emelés a T-Com részéről hálózati-, rendszer- és szoftverfejlesztést igényelt, ennek anyagi vonzatairól nem nyilatkoztak. Tapasztalataik szerint sikeres volt a sávszélesség emelése; a munka során általánosságban a hálózatban nem voltak gondok, problémák. Kérdésünkre válaszolva a sajtóosztály ismertette, hogy nem tervezik a feltöltési sebesség általános növelését, tehát marad a (lakossági csomagokban) nagyon nagy különbség a letöltési és feltölté-

si sebességek között. Az ügyfelek átlagosan háromszor gyorsabban internetezhetnek, mint korábban. A növelés eredményeképpen az ügyfelek forgalma is érezhetően nőtt. A T-Comnál úgy látják, az ADSL-technológia a 8 Mbit/s letöltési sebességgel elérte technológiai határait. Szerintük ez a sávszélesség jelenleg minden internetezéssel kapcsolatos igény kielégítésére elegendő, legyen az böngészés, levelezés vagy akár videók online megnézése. A továbblépés újabb technológiákkal lehetséges, ilyenek az ADSL2+, a VDSL2. A T-Com jelenleg több mint hatszáz településen ad 16 Mbit/s letöltési sebességű szolgáltatást, ADSL2+ technológián.

ÜZLET

REGIONÁLIS KAPCSOLATOK

Románia: lényegesen más

Egyre gyakrabban hangzik el, hogy ha a jelenlegi ütemben fejlődik, keleti szomszédunk hamarosan informatikai nagyhatalommá válik. Minek köszönhető ez a rendkívüli fejlődés? [írta: Barabás Balázs]

Május 7-én rendezték meg Budapesten a Magyar-Román Gazdasági Fórumot. Nagy Zsolt, a román kormány informatikai és távközlési minisztere előadásában elmondta, hogy a romániai technológiai piac több mint 20 százalékkal növekedett tavaly, ami jóval meghaladja a teljes román gazdaság 7 százalékos bővülését. A bukaresti szaktárca vezetőjét az elmúlt évek fejleményeiről kérdeztük.

Együtt erősödni

A néhány évvel ezelőtti állapothoz képest igencsak más most a piaci valóság Romániában – két okból is. Egyrészt azért, mert az informatikai ipar nagyon nagy lendülettel fejlődik, a 20 százalékos meghaladó évi növekedési ráta a legdinamikusabban fejlődő informatikai és távközlési piacot jelenti egész Európában. A második ok az, hogy Románia ma már nem olcsó célszám, főleg nem az informatika területén – mondta Nagy Zsolt. Ma már nem azért érkeznek vállalkozások, mert olcsó munkaerőt keresnek, és mert olcsón lehet – úgy mond outsourcing-típusú munkában – termelteni, hanem azért, mert a helyi piacot, illetve a helyi munkaerő minőségét keresik. Elmondható tehát, hogy teljesen megváltozott a helyzet. Ez abból is látható, hogy a legnagyobb magyarországi informatikai vállalkozások azért jelennek meg Romániában, hogy partnereket keressenek, lokalizálják a Magyarországon már kifejlesztett termékeiket, és így próbáljanak megtelepedni a romániai piacon.

A következő időszakban nagy elmozdulás várható a vállalati menedzsment szoftverek fejlesztése – ERP, CRM rendszerek – területén, hiszen erre a romániai kis- és középvállalatok EU-támogatásokra is pályázhatnak. A másik ígéretes terület az informatikai szolgáltatások: tanácsadás,

üzemeltetés, fenntartás piaca. A fórumon Parragh László, a Magyar Ipari és Kereskedelmi Kamara elnöke hangsúlyozta: szorosabbra kell vonni az együttműködést ahhoz, hogy a két ország együtt váljon regionális gazdasági erővé.

Meg lehet ezt valósítani az informatikai terén is? – kérdeztük Nagy Zsoltól.

– A magyar és a román informatikai tárca már több mint két évvel ezelőtt, Kovács Kálmán minisztersége idején megfogalmazta, hogy a két országnak tandemben kell fellépnie például harmadik piacok felé – akár Ázsiában, akár a tengerentúlon –, hogy együtt erősödjünk meg a térségben. A két országnak vannak olyan versenybeli előnyei, amelyeket ha összekapcsolunk, nagyon látványos és vonzó befektetési területté válhatnak informatikai vagy egyéb jellegű beruházások számára – mondta a romániai szaktárca vezetője.

Fáziskésés

K. Szabó Imrét, a Romániában leányvállalatot működtető Megatrend Informatikai Zrt. elnök-vezérigazgatóját arról kérdeztük, mennyire vállalkozásbarát Románia egy magyar cég számára. A Megatrend vezetője elmondta: amikor a vállalat öt évvel ezelőtt megjelent Romániában, nagyon óvatosan kezdte meg a terjeszkedést

K. Szabó Imre. Kimondottan kedvezőek az adózási lehetőségek, nagyon alacsony a bérlet közterhe. Ez azért előnyös, mert így meg lehet nyerni a legjobb szakembereket, magas fizetésekkel.

A másik óriási és nagyon kedvező változás a Megatrend számára, hogy a piac jelenleg olyan dinamikusan fejlődik, mint ahogy Magyarországon az 1995–98 közötti időszakban. Eljön majd a pillanat, amikor a bővülés lassulni fog, de a következő 2-3 évben még mindig exponenciális növekedésre számíthatunk Romániában. Az elnök-vezérigazgató becslése szerint az ERP-piac 20–40 százalékkal növe-

...elérkezett az idő a közös, román-magyar

technológiai kapcsolatok kiépítésére, a közös projektek kialakítására

kedhet még (két évvel ezelőtt ez az ütem 60–80 százalék volt). Ahogy a különböző iparágak fejlődnek, ez a Megatrendnek is újabb és újabb vertikális piaci szegmenseket jelent.

Ami a helyi konkurenciát illeti, van néhány nagyon erős szereplő. Ők ki tudták használni azt a piaci dinamizmust, de még nem rendelkeznek azzal az iparági tapasztalattal – elsősorban a részpiacokon, a speciális igények kiszolgálásában –, amivel a Megatrend. A magyar vállalat elmúlt húsz évben felhalmozott tudása és tapasztalata jelenti az előnyt, amely abban is megmutatkozik, hogy egytucatnyi piacvezető erdélyi cég található a partnerei között.

Mennyire generálta a román gazdasági növekedés az informatikai piac bővülését, és mennyire segítette politikai döntések ezt a bővülést? – kérdeztük a Megatrend vezetőjétől. – Mindkettőre lehet példákat mondani – válaszolta K. Szabó Imre.

– Az információtechnológiai iparág szempontjából három évvel ezelőtt született olyan kormánydöntés, amely speciális adókedvezményeket adott az ágazatnak, és ezzel nagy lendületet kapott a piac. Mi akkor ugyanezt javasoltuk a budapesti kormányknak is. Ennek hatására a Medgyessy-kormány idején államreform bizottság alakult, ám sajnos nem született a romániaihoz hasonló kedvezmény, vagy csak nagyon kevés.

Egyébként az egész román gazdaságra jellemző a dinamizmus. Én inkább azt mondanám, hogy ennek a bekövetkezé-

se teljesen törvényszerű volt, hiszen a környező, volt szocialista országokban ugyanezek a gazdasági változások, folyamatok játszódnak le, természetesen eltérő ütemben – folytatta K. Szabó Imre. – Ezeket a fejleményeket előre lehet látni, fel lehet rájuk készülni. Sőt ez előnyt is jelent a magyarországi piaci szereplők számára, hiszen ezeken a fejlődési fázisokon ők már átesetek, és az ezekből fakadó tapasztalatokat jól ki lehetne használni a helyi szereplőkkel szemben. Ehhez azonban gazdaságpolitikai támogatás kellene itthonról. Ez ma már meg-megjelenik, csak fáziskéséssel. Ma az informatikai és távközlési pi-

acnak nagyon erős helyi szereplői vannak minden ágazatban – ez igaz az uk-

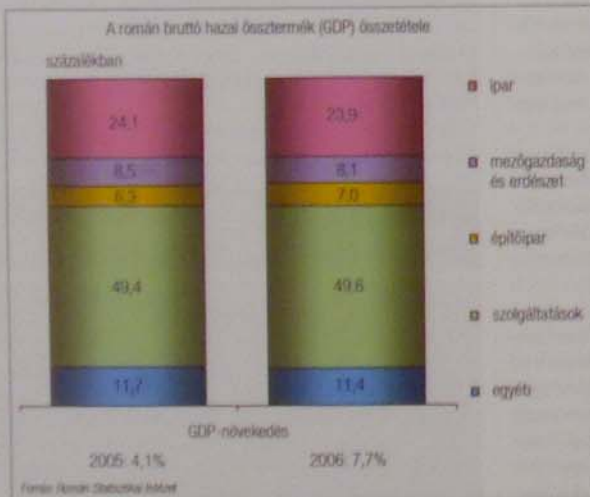
rán és a román piacra egyaránt. Három-öt évvel ezelőtt még más volt a helyzet, akkor sokkal jobb pozícióból indulhattak volna a magyar vállalkozások – mondta K. Szabó Imre.

Egyenrangú félként

A Magyar-Román Gazdasági Fórumon képviseltette magát a romániai elektronikai és szoftveripari szövetség is. Elnökét, Alexandru Borceát arról kérdeztük, hogyan fogadta a szövetség a romániai informatikai piac ilyen mértékű bővülését. Mint mondta, ez mindenki számára meglepő, annál is inkább, mivel a 20 százalékos növekedés átlagarány, egyes részterületeken a bővülés ennél jóval nagyobb arányú.

A román kormány egyébként valóban nagymértékben támogatta a technológiai cégeket, de igazán hatékonyak elsősorban nem az adó- és járulékkedvezmények voltak, hanem a különböző programok.

A legfontosabb ezek közül az exporttámogatás volt, de szintén sokat segítettek a külföldi rendezvényeken való részvételt támogató programok is. Ezzel a román cégek, szakmai szervezetek kijuthattak a külföldi szakkonferenciákra, nem csupán az európaiakra, hanem a világon mindenhol. A részvétel pedig rendkívül fontos, hiszen itt nyílik lehetőség partneri kapcsolatok kiépítésére. Ebből a szempontból is látszik a fejlődés: amíg korábban a román cégek csak úgy tudták biztosítani a regionális megjelenést, ha egy tőkeerős nyugati partnerrel szövetkeztek, ma már annyira megerősödtek, hogy egyenrangú partnerként tudnak együttműködéseket kialakítani. Ez azt jelenti, hogy elérkezett az idő a közös, román-magyar technológiai kapcsolatok kiépítésére, a közös projektek kialakítására – mondta Alexandru Borcea.



a piacon, hiszen sok különbség volt a szabályozási környezetben, és piaci dinamizmus sem volt még tapasztalható. „Ma azt mondhatjuk, hogy bárcsak Magyarországon lenne olyan a környezet és a szabályozás a piac szereplői számára, mint Romániában; a helyzet hasonló, mint amikor a tanuló megelőzi a tanárt” – mondta

PÁLYÁZATVADÁSZ

REGIONÁLIS PÁLYÁZATOK

10 kiírás, 7 régió, 5 téma

Tíz új pályázatot írt ki a Nemzeti Fejlesztési Ügynökség az Új Magyarország Fejlesztési Terv regionális operatív programjain belül. A pályázható forrás mértéke összesen 26,9 milliárd forint. A tíz kiírásból kilencre augusztus 31-ig lehet beadni a pályázatokat. Egyedüli kivétel a „Közköztartási intézmények beruházásainak támogatása” című pályázat, amely előreláthatóan július 16-ig áll nyitva a pályázók előtt. [az oldalt összeállította: Kádár Elza és Kövári Gábor]

Kerékpárút-hálózat fejlesztése

Régió: Dél-Alföld

Kód: DAOP-2007-3.1.2.

Pályázhatnak: helyi önkormányzatok, önkormányzati társulások, kistérségi társulások, központi költségvetési szervek és intézmények

A támogatás mértéke: minimum 10 millió, maximum 300 millió forint, az összes elszámolható költség legfeljebb 90 százaléka

A hivatásforgalmú kerékpáros közlekedés feltételei megteremtésének támogatása

Régió: Dél-Dunántúl

Kód: DDOP-2007-5.1.1.

Pályázhatnak: helyi önkormányzatok, önkormányzati társulások, többcélú kistérségi társulások, központi költségvetési szervek és intézmények

A támogatás mértéke: minimum 20 millió, maximum 200 millió forint, az összes elszámolható költség legfeljebb 75, illetve 90 százaléka

A kistérségi és helyi jelentőségű ipari területek fejlesztése

Régió: Észak-Alföld

Kód: ÉAOP-2007-1.1.A/2F

Pályázhatnak: helyi önkormányzatok és társulásai, a régióban ipari területet vagy

ipari parkot üzemeltető gazdasági társaságok, közhasznú és nonprofit szervezetek, partnerként gazdaság- és vállalkozásfejlesztő nonprofit szervezetek

A támogatás mértéke: minimum 20 millió, maximum 500 millió forint, az összes elszámolható költség legfeljebb 50 százaléka

Akadálymentesítés támogatása (Egyenlő esélyű hozzáférés a közszolgáltatásokhoz)

Régió: Észak-Alföld

Kód: ÉAOP-2007-4.3.

Pályázhatnak: helyi önkormányzatok, helyi kisebbségi önkormányzatok, illetve ezek társulásai, egyesületek, egyházak, alapítványok, közhasznú társaságok, egyéb, jogi személyiségű nonprofit szervezetek

A támogatás mértéke: minimum 900 ezer, egyszintes intézmény esetén maximum 10 millió forint, többszintes intézmény esetén maximum 25 millió forint, az összes elszámolható költség legfeljebb 90 százaléka

Vállalkozások betelepítésére alkalmas térségi Ipari Parkok fejlesztése

Régió: Észak-Magyarország

Kód: ÉMOP-2007/1.3.1/2F

Pályázhatnak: önkormányzatok és tár-

sulásai, a régióban ipari parkot üzemeltető gazdasági társaságok, közhasznú és nonprofit szervezetek, partnerként gazdaság- és vállalkozásfejlesztő nonprofit szervezetek

A támogatás mértéke: minimum 150 millió, maximum 300 millió forint, az összes elszámolható költség legfeljebb 50 százaléka

Utólagos akadálymentesítés az önkormányzati feladatokat ellátó intézményekben (Egyenlő esélyű hozzáférés a közszolgáltatásokhoz)

Régió: Észak-Magyarország

Kód: ÉMOP-2007-4.2.2.

Pályázhatnak: helyi önkormányzatok, helyi kisebbségi önkormányzatok, illetve ezek társulásai, egyesületek, egyházak, alapítványok, közhasznú társaságok, egyéb, jogi személyiségű nonprofit szervezetek

A támogatás mértéke: egyszintű épület esetén maximum 10 millió, többszintes intézmény esetén maximum 20 millió, csak infokommunikációs célú fejlesztés esetén maximum 3 millió forint, az összes elszámolható költség legfeljebb 90, illetve 95 százaléka

Utólagos akadálymentesítés támogatása (Egyenlő esélyű hozzáférés a közszolgáltatásokhoz)

Régió: Közép-Dunántúl

Kód: KDOP-2007-4.4.2.

Pályázhatnak: helyi önkormányzatok, helyi kisebbségi önkormányzatok, illetve ezek társulásai, egyesületek, egyházak, alapítványok, közhasznú társaságok, egyéb, jogi személyiségű nonprofit szervezetek

A támogatás mértéke: minimum 1 millió, egyszintes intézmény esetén maximum 10 millió, többszintes intézmény esetén maximum 20 millió forint, az összes elszámolható költség legfeljebb 90 százaléka

Belterületi utak fejlesztésének támogatása

Régió: Közép-Dunántúl

Kód: KDOP-2007-4.6.1/B

Pályázhatnak: települési önkormányzatok

A támogatás mértéke: minimum 5 millió, maximum 250 millió forint, az összes elszámolható költség legfeljebb 70 százaléka

Közköztartási intézmények beruházásainak támogatása

Régió: Közép-Magyarország

Kód: KMOP-2007-4.6.1.

Pályázhatnak: közköztartási intézményfenntartók (önkormányzatok, önkormányzati társulások, egyházak, nonprofit szervezetek) és ezen fenntartók konzorciumi együttműködései

A támogatás mértéke: eszközbeszerzésre minimum 10, maximum 50 millió forint; infrastruktúrára és eszközbeszerzésre minimum 20 millió, felújítás, bővítés esetén maximum 250 millió, új építés esetén maximum 500 millió forint (maximális eszközbeszerzés az utóbbi két esetben 20 százaléka); az elszámolható összes költség legfeljebb 90 százaléka

Helyi (alap) szintű közszolgáltatások fejlesztésének támogatása

(Egyenlő esélyű hozzáférés a közszolgáltatásokhoz)

Régió: Nyugat-Dunántúl

Kód: NYDOP-2007-5.1/E

Pályázhatnak: helyi önkormányzatok, helyi kisebbségi önkormányzatok, illetve ezek társulásai, egyesületek, egyházak, alapítványok, közhasznú társaságok, egyéb, jogi személyiségű nonprofit szervezetek

A támogatás mértéke: minimum 1 millió, egyszintes intézmény esetén maximum 10 millió, többszintes intézmény esetén maximum 20 millió forint, az összes elszámolható költség legfeljebb 60, illetve 70 százaléka.



pályázat

VADÁSZ

Uniós pályázatok és hazai kiírások

- Önkormányzatoknak
- Kis- és közép-vállalkozásoknak
- Nonprofit szervezeteknek
- Magánszemélyeknek

Fizessen elő,
vagy kérje ingyenes mintapéldányunkat!
www.palyazatvadasz.hu

2007.05.30.

TECHNOLÓGIA

A világ leggyorsabb processzora

Az IBM Power6-alapú Unix szervere minden ellenfelét veri a tesztekben, miközben annyit fogyaszt, mint a Power5. A p570 az első olyan számítógép, amely a tranzakciók, az áteresztőképesség, a lebegőpontos műveletek és a Java-alkalmazások terén is a legjobbnak bizonyult. Háromszor gyorsabb, mint az IBM 1997-ben épített, masszív párhuzamos, többprocesszoros és pokolian drága Deep Blue rendszere. A moduláris felépítésű p570 alapkiépítésben 4 magos, 16 magig bővíthető, magonként 48 gigabájt memóriával. computerworld.hu/cikkek/ibm-p570 ▶



A Firefox-tábor biztosra megy

A Secunia Software Inspector nevű szolgáltatásával ellenőriztethetjük, hogy telepített szoftverek közül melyeket kell frissíteni. A szolgáltatás öt hónapos működése során gyűjtött adatok szerint a felhasználók a Firefoxot frissítik a leggyakrabban. computerworld.hu/cikkek/sec-fox ▶

Kezelhető kockázat

A Noreg által fejlesztett, ingyenesen használható Üzletbiztonsági Kalkulátorral könnyedén felmérhető, hogy milyen szintű megoldások szükségesek egy kockázatarányos biztonsági rendszer kialakításához. [írta: Kristóf Csaba]

Napjaink digitalizált világában a legféltehetőbb üzleti titkokat is elektronikus formában tároljuk. Adataink biztonsága azonban veszélybe kerülhet a vállalat informatikai környezetét érő hatások (például külső és belső támadás, nem biztonságos kommunikációs csatorna, illetve adathordozó használata, biztonsági mentés hiánya vagy adatvesztés) miatt, így azok veszélyeztethetik a vállalat mindennapos működését és az üzletfolytonosságot. Egy esetleges biztonsági incidens pedig nagyon komoly anyagi, valamint presztizsvesztést okozhat, és jelentős hatása lehet a piaci versenyképességre, illetve a cég további működésére. Különösen igaz ez azokra a vállalatokra, amelyek tevékenysége nagymértékben az informatikára épül, vagy a működésükhöz elengedhetetlen az informatikai rendszerek folyamatos rendelkezésre állása.

Míg korábban kizárólag a nagyvállalatok fordítottak figyelmet informatikai rendszereik védelmére, ma már a vállalatok biztonság iránti igényét nem a méret határozza meg. A digitális rendszerek és az e-business fejlődésével párhuzamosan a kis- és közepes vállalatoknak is egyre inkább szem előtt kell tartaniuk mindazokat a kockázatokat, amelyek veszélyeztetik kritikus fontosságú üzleti adataik biztonságát, és ezáltal hatással lehetnek az üzletmenetükre. Ma már az adott vállalat fő tevékenységi területéhez mérten érdemes meghatározni az informatikai rendszer optimális biztonsági szintjét, a cég üzletbiztonsági szintjét.

Természetesen a nagy létszámú, sok munkaállomással, heterogén és összetett informatikai rendszerrel dolgozó szervezeteknél magasabb szintű védelemre van szükség, de fontos megjegyezni, hogy

ma már elsősorban nem a méret számít. (A szempontokat lásd keretes írásunkban.)

A Noreg Kft. IT-biztonsági szakértői a fenti tényezők figyelembevételével állították össze a Noreg Üzletbiztonsági Kalkulátort, egy térítésmentesen elérhető, online eszközt. A kifejezetten kis- és középvállalatok vezetőinek, döntéshozóinak készített Noreg Üzletbiztonsági Kalkulátorral a cégvezetők felmérhetik, hogy vállalatuk számára milyen szintű biztonsági megoldás ajánlott ahhoz, hogy a kockázatokat reális ráfordítással a lehető legkisebbre csökkentse.

Hogyan működik a kalkulátor?

A Noreg Üzletbiztonsági Kalkulátor kérdéseire válaszolva a felhasználó felmérheti, hogy vállalatának informatikai rendszere a megállapított optimális Noreg üzletbiztonsági szinthez képest milyen hardver-, szoftver- és humán erőforrással rendelkezik. A Noreg Kft. IT-biztonsági szakértői 1-től 5-ig osztályozták a fenyegetettség szinteket, pontosan megállapítva azok jellemzőit. Minden egyes fenyegetettség szintet hozzárendelnek egy-egy Noreg üzletbiztonsági szinthez, így a felhasználó a rendelkezésére bocsátott táblázatból kiolvashatja, hogy az adott vállalat biztonságos működéséhez és zökkenőmentes üzletmenetéhez szükséges megoldásoknak megfelel-e, esetleg hol lépi túl azokat, vagy melyik ponton mutatkoznak hiányosságok.

Az egyes biztonsági szintekhez tartozó védelmi eszközök, illetve intézkedések száma a kockázatok növekedésével arányosan változik. A legelső két szinten javasolt biztonsági megoldások közé tartoznak többek között a víruskeresők, az integrált tűzfalak, valamint a felhasználói oktatások. A harmadik biztonsági szint esetében a Noreg spamszűrést,

ÜZLETBIZTONSÁGI KALKULÁTOR

GYAKORLAT



Az üzletbiztonsági szint meghatározó tényezői

- A vállalatnak van-e internetkapcsolata, és milyen célra használja azt?
- Az interneten kívül alkalmaz-e más (telefonos, mobil) távoli elérést?
- A vállalat alkalmazottai munkájuk során használnak-e mobil eszközöket (notebook, PDA...), illetve üzleti szempontból kritikus fontosságú alkalmazásokat vagy rendszereket (könyvelés, levelezés, HR, ügyféladatbázisok stb.)?
- A vállalat informatikai rendszerének optimális biztonsági szintjét az is befolyásolja, hogy milyen mértékben függ a cég tevékenysége az informatikai rendszertől. Nem mindegy, hogy a tevékenységét csak kiegészíti az informatika, vagy versenyelőnyének megtartásához és növeléséhez is elengedhetetlen; esetleg a cég alaptevékenysége az informatikai rendszerre épül.
- Az is fontos szempont, hogy nyilvános vagy szigorúan bizalmas

adatokat tárolnak-e az informatikai rendszerekben, és az adatok esetleges elvesztésének milyen erkölcsi és anyagi következményei lehetnek a vállalatra nézve.

- Hangsúlyos szempont még az is, hogy adatvesztés esetén könnyen pótolható-e az információk, vagy az adatok illetéktelen kezekbe kerülése nehezíti, vagy egészében meg is bénítja a vállalat mindennapi tevékenységét, amely piacvesztéssel jár, és lehetetlenné teszi a további működést.
- A komplex IT-biztonsági megoldások iránti növekvő kereslet egyik oka az egyre összetettebb törvényi szabályozásoknak való megfelelés. Ezért az informatikai rendszer biztonsága szempontjából nem mindegy, hogy vonatkozik-e bármilyen IT-biztonságot érintő törvényi előírás (pl. PSZÁF, NHH) a vállalatra.

VPN-kapcsolatok létrehozását, valamint behatolásdetektáló eszközök alkalmazását is javasolja. A negyedik szinthez már jóval több ajánlott eszköz, illetve intézkedés tartozik. Így például szükséges lehet high-end tűzfal üzemeltetése, mailapú tartalomszűrés, lemeztitkosítás, IT-biztonsági szabályzat készítése és sérülékenységvizsgáló eszközök bevezetése. A legtöbb és legnagyobb kockázattal kalkuláló ötödik biztonsági szinten jelennek meg a PKI-megoldások, a katasztrófatervvek és a webalapú tartalomszűrés.

Az Üzletbiztonsági Kalkulátor kitöltője arról is tájékoztatást kaphat, hogy a kockázatarányos informatikai biztonság kialakításához, illetve fenntartásához milyen jellegű humán erőforrásokra van szükség. Így meghatározható, hogy a rendszergazdák mellett szükség van-e olyan biztonsági szakembert alkalmazni, aki a cég IT-biztonságával kapcsolatos teendőket megfelelő hatékonysággal tudja ellátni.

A kalkulátor április 24-e óta érhető el, és azóta sokan kitöltötték. A szolgáltatásnál az adatok megadása természetesen önkéntes, ezért konkrét cégnev nem nagyon található benne, de eddig elmondható, hogy a legtöbb kitöltés a fővárosból érkezett, nagyrészt a 100 millió forint alatti, 10-20 főt foglalkoztató cégek köréből, akiknél az üzletbiztonsági szint átlaga 3-4 között van. Ez azt jelzi, hogy a biztonsági szintek gyakran a kisebb méretű cégeknél sem alacsony

nyak, és megfelelő védelmi intézkedések hiányában számolni kell a komolyabb károk bekövetkezésének lehetőségével.

Magyarország üzletbiztonsági térképe

A Noreg Üzletbiztonsági Kalkulátor utolsó kérdéseként a felhasználó megadhatja, hogy vállalata melyik megyében található, és ezzel részt vesz Magyarország üzletbiztonsági térképének elkészítésében. Az adatokat országos, valamint megyei szinten is összesítik, így akár területenként is megtekinthetők a különböző biztonsági szintek eloszlásai.

Kovács Tamást, a Noreg Kft. műszaki igazgatóját kérdeztük a magyarországi kis- és középvállalatok informatikai biztonsággal kapcsolatos helyzetéről, és az Üzletbiztonsági Kalkulátor kapcsán szerzett első tapasztalatokról. A szakember szerint a kis- és középvállalatok (kkv-k) jelentős része még vagy egyáltalán nem foglalkozik az informatikai biztonsággal, vagy ez kimerül abban, hogy valamilyen vírusirtó programot használnak, esetleg tűzfalt alkalmaznak. Ez utóbbi gyakran nem is dedikált eszköz, hanem az ADSL vagy bérelt vonali útválasztókban lévő integrált funkció. Az informatikai biztonság többi területét el-

hanyagolják. Nagy súlyt kellene helyezni az informatikai biztonság tudatosítására; a kkv-k ugyanis sokszor nincsenek tudatában annak, hogy náluk is foglalkozni kellene ezzel a kérdéssel, mert a cég tevékenységi köre, informatikától való függése, az alkalmazott technológiák ezt megkövetelnék. Márpedig ma már az informatikai biztonság kérdése nem csak a bankok és nagyvállalatok privilégiuma. A kkv-knak is foglalkozniuk kell(ene) ezzel a kérdéssel. Az Üzletbiztonsági Kalkulátornak pont az a célja, hogy felhívja a vállalatok figyelmét arra, hogy ezen a területen is tenni kellene valamit.

A szakember hangsúlyozta, hogy az Üzletbiztonsági Kalkulátor kialakítása során figyelembe vettek különböző szabványokat és ajánlásokat (például ISO 27001), mivel így auditálható, valamint tanúsítható lehet a kiépített rendszer, és ezzel együtt működőképesebbé is válik. Természetesen az új szolgáltatás létrehozásakor sokéves szakmai tapasztalatokra is építeni kellett.

Arra a kérdésünkre, hogy a kalkulátor meddig lesz elérhető, és terveznek-e további fejlesztéseket, Kovács Tamás a következőket mondta: „A szolgáltatáshoz a terveink szerint június közepéig lehet hozzáférni.” Hogy folytatják-e, és ha igen, és milyen formában, azt majd később döntik el. Azt azonban hangsúlyozta: ez a felmérés nem arról szól, hogy a cégeknél megvalósított IT-biztonság milyen szinten van. A célja az, hogy a kérdőívet kitöltő cég képet kaphasson arról, hogy tevékenységi köre, az informatikától való függése, illetve az alkalmazott technológiák alapján milyen üzletbiztonsági szintbe tartozik, és üzletmenete érdekében

milyen IT-biztonsági megoldásokat alkalmazhat. Hogy a kérdőívet kitöltő cég megfelel-e ennek a szintnek, azt csak ő maga tudja meghatározni. Ennek függvényében azt is eldöntheti, hogy kell-e foglalkoznia az IT-biztonsággal, vagy már most is megközelítőleg megfelelő megoldásokat alkalmaz, illetve esetleg már túl is biztosította magát. A kalkulátor alapvető célja a figyelem felkeltése, annak a tudatosítása, hogy az IT-biztonsággal a kkv-szektorban is foglalkozni kell. Ha ennek hatására a kitöltők közül több

ben megkeresnek IT-biztonsággal foglalkozó cégeket, akkor a kalkulátor elérte a célját. ▶

PLUSZINFO
computerworld.hu/linkek

HETI BIZTONSÁG

Féreg a kulcstartóról...

Évekkel ezelőtt az olvasókat – és a szakmát – a Windows azon szolgáltatásával riogattuk, amely egy fertőzött pendrive csatlakoztatásakor automatikusan szabadíthat rá kártékony tartalmakat a rendszerre. Ez ma már nem elméleti fenyegetés. A Sophos kutatói *W32/SillyFD-AA* néven már regisztráltak is egy ilyen támadót, ami egy átgondolatlanul megvalósított automatizmust hasznosít. A féreg készítője arra épített, hogy kevesen tiltják le a cserélhető adattárolókról való automatikus programindítást.

De nem ez az egyetlen trükk, amit a féreg használ, hisz a pendrive gyökérváltozóiban rejtett attribútummal létrehozott *Autorun.inf* fájllal a mellette található, szintén rejtett attribútumú *handydriver.exe* nevű féregprogramot indítja el. A megfélemlítő név – hiszen sokan vagyunk, akik szeretjük a rejtett fájlokat is láthatóvá tenni – trójai jelleggel is felruházta a programot. Holott mi valami hasznosat várunk tőle, még ha nem is tudjuk mit... és még ma is sok a felelőtlenül kattintgató ember.

A vezérléshez jutó programféreg megoldozza a Registry beállításait, amelynek következtében gondoskodik programkódjának rendszeres elindításáról. Letiltja a Registry szerkesztését végző programok és a Feladatkezelő indítását, és természetesen engedélyezi az automatikus programindítást, hogy további kártevők is bejuthassanak. A Sophos részletes vírusismertetője további részletekkel is szolgál, ám most nézzük, mire kell ügyelnünk, ha továbbra is fent kívánjuk tartani vírus- és féregmentességünket.

Az utóbbi években pottom áron lehet komoly kapacitású USB-háttértárat beszerezni, és a reklám jellegű céges ajándékok között gyakran tűnnek fel a miniatűr flash memóriák. A velük terített programok között pedig nem árt már komolyabb ellenőrzést végezni. A SillyFD még nem tartalmaz – szerencsére – komolyabb pszittító rutinokat, de a technológia sajnos reklám- és kémprogramok hatékony bejuttatására is alkalmas, így több mint valószínű, hogy élni is fognak vele. Ne feledkezzünk el tehát a kulcstartóként is használt apró eszközök szigorú ellenőrzéséről! ▶

TECHNOLÓGIA

IGOOGLE

Függőség, céges környezetben is!

Előre szólunk: csak akkor próbálják ki az iGoogle-t – korábban Google Personalized Homepage –, ha nem bájják, hogy súlyos függőséget okoz! Nem feltételes módban fogalmazzuk – nem azt mondtuk, hogy okozhat –, hanem kijelentően: okozni fog! [írta: Samu József]

A hír alapján érdektelen is lehetne: a Google átnevezte a száraznak és unalmasnak tűnő Personalized Homepage-et a sokkal vonzóbbnak tűnő iGoogle-re és hozzá-tett egy olyan szolgáltatást, amely révén azok is átélhetik a weben az „én vagyok itt a főnök” érzést, akiknek halvány fogalmuk sincs a programozásról, a webprogramozásról meg még annyi sem.

A személyre szabható kezdőoldal

De mi ez pontosan? A Google már 2005-ben elindította a Personalized Homepage-et, vagyis a Személyre szabott Honlapot, de az még messze volt

hogy „rátegyük”, a lehető legegyszerűbben értendő: kikeressük a listából, rábökünk, hogy ez kell nekünk, erre megjelenik az oldal, majd a fejlécénél fogva oda tesszük, ahová szeretnénk. Innentől kezdve, bárholnán jelentkezünk is be, akármilyen böngészővel, ugyanazt a kezdőoldalt fogjuk viszontlátni. És nem is csak egy ilyen kezdőoldalunk lehet. Definiálhatunk a fejléc alatt megjelenő fülecskék alá egy lapot – mondjuk, a munkánkhoz leggyakrabban használt információforrásoknak, egy másikat utazáshoz, egy harmadikat unatkozás ellen játékoknak és így tovább. Hihetetlenül kellemes módja ez annak, hogy például utazása-

buszmegálló ábrázoló – közül választhatunk. A fejlécen egyébként – nem meglepően – a Google keresőgépének beviteli sora uralkodik.

Az átszabható szabó

Nem rossz, nem rossz, de szó sincs arról, hogy ennyi lenne, amit az iGoogle tud. Előre elkészített sémák révén meglepően egyszerű gadgeteket létrehozni. Azok meg, akik tudják, hogy mit csinálnak, lépésről lépésre haladó ismer-

teret is kapnak a maguk gadgetjének elkészítéséhez. Márpedig sokan fogják tudni, hogy mit csinálnak, mivel a gadgetek voltaképpen XML-formátumú állományok. S a lehetőségek száma végtelen. A YouTube csatornákat figyelő,

napi idézet, napi vice vagy a saját fényképeinket megjelenítő gadget elkészítése nem különösebben nagy feladat, minden megvan tehát ahhoz, hogy egy életre magunkra haragítsuk barátainkat vagy családtagjainkat. A viccet félretéve: már most meglepően sok honosított tartalom közül lehet válogatni, köztük kedvenc oldalaink – egyebek között a *Computerworld* – aktuális híreit megjelenítő, néhány napos időjárás előrejelzést adó, magyarul is „beszélő” fordítógép gadgetek állnak a rendelkezésünkre. Ráadásul a Google – jó szokásához híven – az iGoogle felületét is lefordította magyarra – huszonegy más lokalizált változat mellett.

iGoogle cégeknek?

Bár semmi akadálya annak, hogy ugyanazzal a felhasználó névvel egy időben többen is használják ugyanazt az oldalt, az iGoogle céges környezetben való alkalmazásának azonban alig-

ha ez a módja. Igen kellemetlen lenne, ha valaki nekilátna átszabni a cége által meghatározott felületet, és aztán már – kénytelen-kelletlen – mindenki azt használná. Persze a létrehozott gadgetet a készítő nem köteles közzé tenni, de így sem biztos, hogy a gadget által megjelenített netán bizalmas adatok rejtve maradjanak mindenki előtt, akiknek nem szerettük volna az orrára kötni őket. Az iGoogle tehát nem jó megoldás a bizalmasnak tekinthető céges adatoknak – például a házi telefonközpont mellékeinek, a kollégák e-mail címét, mobilszámát nyilvántartó, a változásokkor aktualizált és így mindenkihez egyszerűen eljutó adatbázisnak – a megjelenítésére. Ne felejtjük el, hogy az iGoogle ingyenes, bárki által használható szolgáltatás, amelynek az az alapelve, hogy „hordjunk össze közösen használható tartalmat, és azután használjuk is



A fejléc dinamikusan változhat a napszaknak megfelelően, és sokféle változat áll rendelkezésre

Rossz nyelvek szerint a Google világalomra tör a weben.

Ha ezt így teszi – vagyis hasznos, praktikus, könnyen kezelhető ingyenes szolgáltatások létrehozásával –, akkor a magunk részéről nem bájjuk.

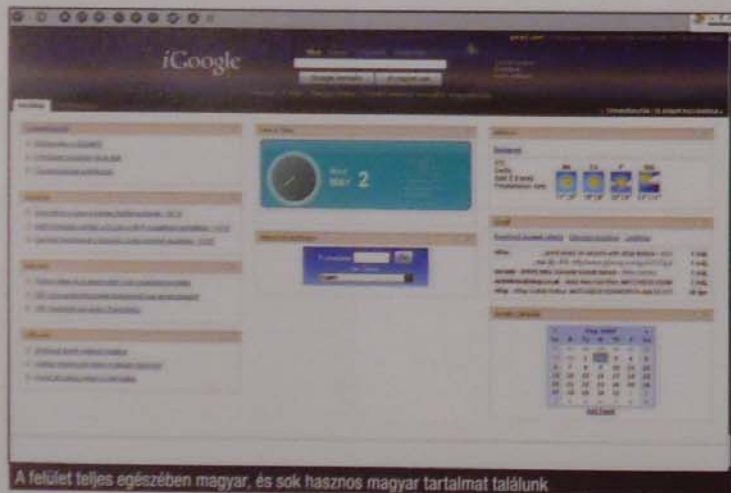
a mostani, kiforrott szolgáltatástól. Az iGoogle már abban a formájában is igencsak lenyűgöző, hogy az előre elkészített gadgetek közül – a honosított Kezdőlap Moduloknak hívja őket, de egyelőre maradunk a rövidebb és frapánssabb, meg máshonnan már amúgy is jól ismert gadget mellett – az oldalra rátegyük a nekünk tetszőket. Azt,

ink idején egy idegen gépről bejelentkezve megszokott munkakörnyezetünkbe csöppenünk vissza. Még az oldal fejlécének megjelenése is személyre szabható.

Sokféle dinamikus tartalom – például a napszaknak megfelelően változó esti, éjszakai, hajnali vagy nappali tengerpartot, városi látképet, vagy

mindannyian”. Ilyesformán nem várható el tőle, hogy a céges, bizalmas adatok kezelésére is alkalmas legyen. Abban azonban biztosak vagyunk, hogy mindenki talál majd szép számmal olyan gadgetet, amely adatokkal szolgál a munkájához, az iGoogle ebben a tekintetben tehát bizonyosan jó szolgálatot tesz céges környezetben is.

Sajnos nincsen rózsza tövis nélkül. Május első napjaiban egy belső hiba miatt ismeretlen számú felhasználó iGoogle oldala visszaállt egy hónapokkal korábbi állapotba, s ezzel gazdjuk beállításai mind eltűntek. A Google nyilatkozata szerint „a felhasználók egy számjegyű százalékánál” fordult elő ez a hiba, s ez a korábban közölt felhasználói adatokból ítélve legalább kétszáz ezres szám kell, hogy legyen. A Google közleménye szerint a hibát azóta kijavították, a visszaváltozott oldalakat helyreállították, és így minden visszakertült a rendes kerékvágásba. ▶



A felület teljes egészében magyar, és sok hasznos magyar tartalmat találunk



Siemens Gigaset C450IP	
Kapcsolat	VoIP és hagyományos telefonvonal
Egyéb szolgáltatások	SMS fogadása, kihangosító
Telefonkönyv	100 bejegyzés
Halótávolság	50–300 méter
Akkumulátoros használat	13 óra beszélgetési, 125 óra készenléti idő
Kijelző	Színes, háttérvilágításos
Extrák	6 kézbizelőd csatlakoztatható
Ár	36 990 forint (Macrogate szolgáltatónál)
értékelés	

Siemens Gigaset C450IP- és Macrogate VoIP-szolgáltatás Kicsit hagyományos, kicsit VoIP

A Macrogate VoIP-szolgáltató a Siemens Gigaset C450IP nevével kézbizelős telefonjával kínálja szolgáltatásait. A készülék és a szolgáltatás ára összesen 36 990 forint. A vásárló ezért 20 ezer forintnyi, a T-Com területén csúcsidőn kívül lebeszélhető egyenleget kap, meg egy SIP-telefonszámot online ügyfélszolgálatlalt.

A Macrogate csomagjai előfizetéses csomagokhoz hasonlítanak: minél hosszabb időszakra fizetünk elő, annál alacsonyabbak a tarifák. Ez leginkább a nagy forgalmat lebonyolító kis- és közepes vállalkozásoknak éri meg.

A csomaghoz járó Siemens kézi-beszélős telefon annyiban különbözik a többi hasonló telefontól, hogy jár hozzá egy kis doboz, amely a telefonjelet sugárzó kis bázisállomás. Ezt egy Wi-Fi vagy nem Wi-Fi routerhez (útvalasztóhoz) kell csatlakoztatni, illetve bekapcsolhatjuk a régi hagyományos telefonvonalat is.

A bázisállomásnak kell egy IP-cím, amelyet manuálisan is megadhatunk, ha úgy állítottuk be az útvalasztót, hogy nem oszt dinamikus IP-címeket.

A Gigaset készüléket a Macrogate szolgáltatására beállítva lehet megvásárolni, de a tesztkészüléket nekünk kell konfigurálni. Első próbálkozásaink nem jártak sikerrel, ezért a telefon szoftverének frissítése mellett döntöttünk – ezt a telefonról kényelmesen és gyorsan meg lehetett tenni. Ezek után a *kapcsolat varázsló* használatával (és egy négy számjegyű PIN-kód megadásával) a VoIP-beállításoknál kiválasztottuk Magyarországot. A telefon több VoIP-szolgáltató nevét is tartalmazta, közülük kell kiválasztani a Macrogate-et, majd pedig megadni a felhasználónevet és a jelszót – és máris működik a szolgáltatás.

A készülék jelzi, hogy a régi vonalas telefonszámra érkezett-e hívás (külső hívás) vagy az IP-számot hívják. Ez utóbbitál jelzi a hívót, ha az illető számát elmentettük a készülékben. A nem fogadott hívásokat a C450IP-n egy villogó piros LED mutatja.

A telefon alpból mindig a VoIP-szolgáltatón keresztül viszi ki a hívásokat, ilyenkor a képernyőn a hívott szám mellett megjelenik az „IP” felirat, és ennek

megfelelően a hívott készüléken is a 06-21-nyel kezdődő VoIP-számunk látható. Választhatjuk a hagyományos telefonhálózatot is, ekkor a hívott szám kiválasztása után a zöld kagylójelű gombot hosszan kell lenyomni.

A telefon a beszélgetés befejezése után VoIP-állapotkódokkal üzenget, ennek azonban nem sok értelme van: sikeres hívás után a 701-es VoIP-állapotkód jelent meg, sikertelen után a 702-es.

A sürgősségi számokat (mentők, tűzoltók, rendőrség) úgy lehet elmenteni, hogy azok mindig a hagyományos, vezetékes telefonhálózaton mennek ki – ez azért fontos, mert csak így lehet megállapítani, hogy honnan érkezik a hívás.

A SIP-protokollon keresztül kommunikáló telefon hátránya, hogy a SIP-protokollt nem használó Skype-hívásokat rajta keresztül nem lehet lebonyolítani. Magyarországon öt SIP-szolgáltatót lehet kiválasztani (Discountphone, Macrogate, Gigaset, FreeWorldDial, SIPDiscount). Elvileg webes böngészőn át más szolgáltatások használata is beállítható.

PLUSZINFÓ

computerworld.hu/linkek



Nokia E65	
Hálózat	EGSM 850/900/1800/1900, WCDMA 2100, WLAN
Tömeg	115 gramm
Méret	105×49×15,5 milliméter
Memória	50 megabájt belső, microSD-vel bővíthető
Kamera	2 megapixeles
Akkumulátor	1000 milliampér-órás (BL-5F)
Készenléti/beszélgetési idő	GSM 7–11 nap/3–6 óra; WCDMA 8–14 nap/1,8–2,5 óra
Ár	nem ismert
értékelés	

Nokia E65

Szolid üzleti telefon

A Nokia a 3GSM Kongresszuson jelentette be a Nokia E65 üzleti telefont. Ez a széteszűsztható készülék megjelenésével és a készítésére használt anyagokkal igazi üzleti telefon hangulatát kelti.

Az akkumulátort védő burkolat, vagyis a telefon hátlapja kellemes, bőrhátas anyagból készült; a széteszűsztható mechanika olajozottan működik.

A SIM-kártya az akkumulátor alá került, a microSD kártyafoglat pedig a SIM-kártya alá – a csomagban nincs eleve memóriabővítő kártya, de a telefon belső memóriája 50 megabájt. Az akkumulátorra felül rálóg a 2 megapixeles fényképezőgép; egy ilyen gép éppen elég arra, hogy a felhasználók alkalmanként egy-egy felvételt készítsenek vele. Látszik, hogy a gyártónak nem erre volt a legmagyobb gondja: a gép mellett nincs vaku, és a lencse sem csúcsmodellben használt típus.

Összeszorított állapotban a navigációs gombok használhatók; a normál telefonbillentyűzet széthúzásakor tűnik elő – a QWERTY billentyűzet a Kommunikátor kiváltsága –, a négy további gomb

a gép jobb oldalára került. SIM-kártya nélkül hálózati csatlakozás nélkül is használható a készülék. Ha ilyenkor röviden megnyomjuk a kikapcsoló gombot, akkor további profilok közül választhatunk – az egyik a kapcsolat nélküli profil. Ha viszont szűsztható a kártyát és bekapcsoljuk a készüléket, akkor az megkérdi, hogy továbbra is kapcsolat nélküli módban szeretnénk-e használni.

Ebben a telefonban az a legérdekesebb, hogy építetek bele Wi-Fi lapkát, így az üdvözölő képernyőre a megszokott elemek – óra, üzenetküldés, naptár, web, Bluetooth, óra beállítása és alkalmazások, találkozik listája – mellé a WLAN keresési funkció is felkerült. Beállítható úgy, hogy automatikusan keressen Wi-Fi hálózatokat; ilyenkor halk pityegéssel jelzi, ha van találat. A telefon a rejtett hálózatokat is megtalálja – azokat tehát, amelyek nem szűrik az azonosítójukat. Ha ilyet választunk, akkor a készülék végigvezet a szükséges beállításokon, elkéri a hálózat nevét és további adatait.

A széteszűsztható készülék megjelenésével, az elkészítésére használt anyagokkal igazi üzleti telefon hangulatát kelti.

Nagyon tetszett, hogy rendkívül gyorsan és egyszerűen lehetett postafiókot beállítani. Azzal kezdtük, hogy e-mail szeretnénk írni; a telefon erre közölte, hogy nincsenek megadva a szükséges beállítások, s megkérdezte, hogy akkor most megadjuk-e őket. A bejövő és kimenő levelek szolgáltatója, az azonosítók megadása után már működött is volna, de még külön azt is meg kellett adni, hogy a levelek SSL-titkosítással menjenek-e ki. Megszerkesztettük a levelet – egy képet is csatoltunk hozzá –, és megnyomtuk a Send gombot; a telefon erre megkérdezte, hogy milyen adatfókon át szeretnénk elküldeni; a lehetőségek: 3G, WAP és WLAN. Kedvenc levélküldési módot is beállíthatunk.

Az E65-ben nincs játék – üzleti telefonhoz nem is illenek –, de annál több viszont a csatlakozási lehetőség és az irodai alkalmazás. Az üdvözölőképernyőn is megjelenő team suite – magyarul: csoportalkalmazások – lehetőség keretein belül munkacsoportot hozhatunk létre, s abban egységesen jelenik meg a tagokkal folyó kommunikáció. A készülék biztos sikert arat majd a Nokia-tulajdonosok körében.

Ember vagy gép?

Sokat változott a Yahoo! Az elmúlt időszakban pénzügyi és egyéb okok miatt jelentősen megváltoztatta profilját, a napokban pedig a cég közzétette, mit tartanak küldetésüknek. [írta: Nemes DZ. Dániel]

A Flickr vagy a Yahoo Answers integrálásával a Yahoo egyszerű keresőből egyre inkább egy social networkké vált. Jeff Weiner, a Network szegmens (ebbe tartozik a Mail, a Messenger, a Groups, a Flickr, a Bix, a Search, az Answers, a News & Information, az Entertainment, a honlapok és természetesen a My Yahoo) igazgatóhelyetese megfogalmazta új mottójukat, illetve küldetésüket.

Később még szót ejtünk a Google-ről is, ezért hasonlítsuk össze a két cég által megfogalmazott küldetését, mint ahogy azt a *Search Engine Journal* is tette. Tehát a Yahoo! „Összekötni az embereket kedvenc időtöltésükkel, közösségeikkel és a világ összes tudásával.” És mit mond a Google? „Rendezni a világ összes információját, hasznossá és általánosan elérhetővé tenni azokat”.

Igen érdekes elemzést is ír a témáról Loren Baker, a *Search Engine Journal* szerkesztője. Egyrészt a megfogalmazások is jellemzők – a Yahoo inkább érzelmekre, élményekre utal, a Google megközelítése kicsit szárazabb, nem egymással akarja összekötni felhasználóit, hanem a Google magjával – innen (is) ered a cég sikere a keresésben.

Érdekes a „tudás” és az „információ” szavak használata, ez is a különbségeket hangsúlyozza: a tudás valamilyen tapasztalat, élmény, tanulás által megszerzett dolog, az információ egy önmagában álló adat. Baker szerint ez a különbség a két vállalat szolgáltatásaiban is megmutatkozik: a Yahoo! személyes tapasztalatra, kapcsolatokra alapuló szolgáltatásokat ad (Answers, Del.icio.us, Flickr, Inclusion), míg a Google adatokra, kutatásra, analízisre fekteti a hangsúlyt (PageRank, Algorithm, Link Measurement, Profiling). Kicsit fellengzős a kérdés, amit Baker felvet a bejegyzése végén, de gondolatébresztőnek nem rossz: „Ki fog győzni a végén? Az ember, vagy a gép?”

Kicsit másképp közelíti meg a kérdést Dan Farber, a ZDNet bloggere. Szerinte a Google, a Yahoo!, de akár a Microsoft is igazából ugyanarra tartanak, csak a megközelítéstük, kommunikációjuk tér el egymástól. Egyik megelőző bejegyzésében a Webet az

1600-as évek Amerikájához hasonlítva: szerinte jelenleg a kibertér kolonizációja folyik. A Yahoo, az MSN, a Google és a többi pionír után a telepesek (felhasználók) kolóniákba szerveződtek, mint amilyen a MySpace vagy a Facebook – és mint minden kolónia, ezek is próbálnak minél több telepest magukhoz csábítani. A Yahoo! szeretne a kezdeti érából átlépni abba a korszakba, amelyben a keresést a Google, a szociális Webet pedig a MySpace uralja. Ha túl akarja élni a vállalat a következő időszakot, mindenképpen nagyobb szeletet kell kihástartania magának az említett szegmensekből.

Dan Farber szerint a Jeff Weiner által megfogalmazott célok nem különö-

Kiemeli a közösségi szolgáltatásokat is: „Nemcsak attól lesz jobb az élmény, hogy kitaláljuk, mit akar, hanem attól is, hogy tudjuk, kit ismer.” Példaként a Yahoo Mail címtárát és a Yahoo Messengert hozza fel – ezek azonban a „kolonizáció” első lépésőjének termékei, a MyWeb, illetve a Yahoo 360 korántsem lett akkora siker, mint várták.

A verseny, hogy minél relevánsabb és személyre szabottabb tartalmat kapjanak a felhasználók, még csak most indult, és valószínűleg minden Webfelhasználó hasznára válik majd, de nem valószínű, hogy a hatalmi struktúrában alapvető változásokat hozna.

Ígéretemhez híven következzen a Google. A másik óriás is előállt valami újdonsággal: az új keresési módszer integrálja az összes eredményt – blogok, hírek, videók, képek – minden megjelenik az eredmények között. Itt a Universal Search, örvendjünk! Egy érdekesség, amit lehet, hogy még az is átugrott, aki olvasta a Google hivatalos közleményét: a hatalmas Web-indexet már valós időben generálják, így



sebben forradalmiak. Az emberek összekapcsolásának gondolata nem hogy nem eredeti, de már több vállalat szlogenjében is szerepel. A másik cél, „a megfelelő felhasználó megfelelő tartalommal való azonnali összekötése” szintén nem újdonság; a Yahoo! csak úgy rúghat labdába, ha jobb eredményeket ér el versenytársainál anélkül, hogy feláldozná az egyszerűséget vagy a gyorsaságot.

Weiner azt is hangsúlyozza, hogy a Yahoo! történelme során sokkal inkább egy portált próbált létrehozni, mint különálló szolgáltatásokat.

a keresési eredmények módosulhatnak akár az aznapi események következtében is.

Steve Rubel írja blogjában, hogy bár a Google erre vonatkozóan nem tett egyértelmű kijelentést, a keresési algoritmus mintha jobban favorizálná a Wikipédiát, a híreket és a videoblogokat, mint annak előtte.

A Wikiről többször is szó volt a Blogfigyelőben, nem szeretném magam nagyon ismételnem, így legyen elég annyi: rendkívül hasznos és forradalmi dolog, de nem feltétlenül kellene legelső helyre sorolni, ha pontos, releváns



NÉVJEGY Bloggerek

Dan Farber: több mint 20 év szakmai tapasztalattal rendelkező újságíró és szerkesztő. A CNET Networks alelnöke, a ZDNet főszerkesztője.

Alelnök és főszerkesztő volt a PC Weeknél és a MacWeeknél, alapítója volt a MacWorldnek és szerkesztette a PC Worldöt és a PC Magazine-t is. (<http://blogs.zdnet.com/BTL/>)

Steve Rubel: az Edelman multinacionális PR-cég alkalmazottja, marketingszakértő, új kommunikációs technológiák szakértője. (<http://www.micropersuasion.com/>)

Donna Bogatin: eredetileg befektetési bankként dolgozott, a VIPOffer.com és az UrbanSavings.com alapítója, a Web-alapú üzleti modell oktatója, a ZDNet bloggere. (<http://blogs.zdnet.com/micro-markets/>)

információkat keresünk. Az első találatok között ott a helye, de azért nem árt még némi szkepszissel olvasni.

Donna Bogatin blogjában más aggodalmait ismerteti a keresővel kapcsolatban, amelyek a kezdeti célkitűzéseket illetik. Brim és Page – írja – nem tartották be az ígéretüket, hogy egy átlátható keresőmotorot hoznak létre, sőt – a Google legnagyobb, legfeketébb doboz, ami ma létezik. Másodszor a hirdetéseket kifogásolja: a Google kezdetben reklámoktól mentes keresőként hirdette magát, de az Universal Search elhozta az egyetemeséget a reklámok számára is.

Marisa Meyers azt is bejelentette, hogy ezentúl nem csak szöveges reklámokkal találkozhatunk majd, hanem esetleg video- vagy más formátumban is láthatunk hirdetéseket. „Ez az ajtó mindig is nyitva állt – mondta újságírói kérdésére. – Nem készültünk erre előre.”

Erről Bogatinnak az a véleménye, hogy az Universal Search az lesz a Google-nak, ami a New Coke volt a Coca-Cola számára – az új italösszetétel bevezetésével kezdett hanyatlani az óriáscég.

Hogy esni kezdene a Google bevétel, vagy fogyatkozni a vagyona, azt persze nem állítja a blogger, de úgy véli: a Google-nak végre akadt versenytársa: az eredeti Google.com. ▶



PLUSZINFÓ

computerworld.hu/linkek

TECHNOLÓGIA

A BPM-ESZKÖZÖK ÚJ GENERÁCIÓJA

Együttműködésben az erő

A BEA AquaLogic BPM Suite hatékonyan kapcsolja össze a folyamatok emberi és rendszeroldalt, így gyors, 60 napos, vagy annál rövidebb idejű BPM-fejlesztési és telepítési lehetőséget nyújt. További megkülönböztető tulajdonsága hogy segítségével az IT és az üzlet szoros, hatékony együttműködése valósítható meg.

Régóta igény, hogy a vállalat üzletmenetének támogatásához olyan eszközök álljanak rendelkezésre, amelyek lehetővé teszik az üzleti szakemberek számára az IT-rendszerekben futó üzleti folyamatok megvalósítását, módosítását programozói szaktudás nélkül. Ez másképpen fogalmazva igény arra, hogy az informatikai és üzleti területek közötti általában széles szakadékok megszüntessük. Sajnos a jelenlegi technológia még nem érte el ezt a szintet (talán nem is fogja), de a technológiai szállítók mindenképpen törekednek arra, hogy olyan eszközöket és szabványokat dolgozzanak ki, amelyek ezt a bizonyos szakadékokat minimalizálják. Ebben a tekintetben a két legfontosabb, általánosan elfogadott szabvány a BPEL (Business Process Execution Language) és az XPD (XML Process Definition Language), a legkorszerűbb eszköztípus pedig a BPMS (Business Process Management Suite).

Az egyik legkövetkezetesebb BPMS-implemetáció a piacon a BEA Systems AquaLogic BPM Suite terméke, amely egységes környezetben támogatja az üzleti folyamatok teljes életciklusának a menedzselését. Ez azt jelenti, hogy az egyes folyamat-életciklus fázisok (felmérés/tervezés, megvalósítás, telepítés/futtatás, monitorozás/visszacsatolás) mindegyikéhez támogatást ad úgy,

hogy az egyes fázisok közötti átmenet rendkívül egyszerűen valósul meg. A következőkben áttekintjük, hogy az AquaLogic BPM Suite ezt milyen komponensekkel támogatja.

Elemzés és tervezés

Az üzleti elemzők folyamattervezésre használt eszköze az AquaLogic BPM Designer. A designer grafikus felületet biztosít a folyamatok tervezéséhez,

ra kialakított, széles körben elfogadott szabványos nyelv.

Megvalósítás

Amikor a folyamat üzleti szempontból teljessé válik, átkerül az IT-hez, ahol a fejlesztők az AquaLogic BPM Studio-ban implementálják azt. Tulajdonképpen két eszköz, a Designer és a Studio képezi az alapját az üzlet és az IT közötti szoros együttműködésnek.

mű folyamatokból J2EE alkalmazást készít, amely több szabványos J2EE 1.4 kompatibilis alkalmazásszerveren futtatható (WebSphere, WebLogic). A komponens az üzleti folyamatok felhasználói számára webes felhasználói felületet is biztosít, amely önálló webes alkalmazásként is üzemeltethető, de JSR168 portletként bármely szabványos portálszerverbe is beilleszthető.

Az üzleti aktivitás monitorozása

A BPM-eszközök egyik nagy előnye, hogy lehetővé teszik az üzleti folyamatok monitorozását. A monitorozás által biztosított adatokból, statisztikákból egyrészt képet kaphatunk a vállalat üzleti működéséről, másrészt megtalálhatjuk a hibákat, a szűk keresztmetszeteket az üzleti folyamatainkban. Ezeket az információkat visszacsatolhatjuk a folyamattervezési fázisba, ahol az üzleti folyamatok megfelelően módosíthatók,

Üzleti folyamatok életciklusának kezelése BEA AquaLogic BPM Suite segítségével

megjelenítési szinten támogatja az UML és a BPMN modellezési szabványokat. Az eszközben az elemzők kód írása, illetve az informatikai rendszerek mély technikai ismerete nélkül képesek megtervezni és szimulálni a folyamatokat. A Designer a folyamat modelleket két szabványos XML-alapú leírónyelven képes tárolni.

Ha a folyamat célja Web Service Orchestration (webszolgáltatások automatizált folyamatba szervezése), BPEL 1.1 folyamatokat használhatunk. Ezek a folyamatok tipikusan nem workflow jellegű tevékenységeket valósítanak meg.

Ha a cél workflow-k (choreography) megvalósítása, akkor az XPD 2.0 leírónyelvet használhatjuk. Az XPD speciálisan workflow-k megvalósításá-

A Designerből a Studio-ba BPEL vagy XPD formátumokban kerül a folyamatmodell. A Studio-ban ennek a modellnek a kiegészítése/implementálása történik meg változatlan formátumban. A Studio nagy előnye, hogy az üzleti folyamatok integráns részét képező felhasználói felületeket, az úgynevezett pageflow-kat vagy screenflow-kat egy eszközben fejleszthetjük, így a teljes fejlesztett üzleti folyamatot egységben átláthatjuk, gyorsan módosíthatjuk.

Telepítés, futtatás

A folyamatok futtatása az AquaLogic BPM Enterprise Serveren történik. A Studio-ban elkészített folyamatok futtató környezete a Studio-ból kiexportált BPEL vagy XPD formátu-

optimalizálhatók. Ennek támogatására két eszköz szolgál.

Az egyik az AquaLogic BPM Manager, amelynek segítségével lehetővé válik a futtatott üzleti folyamatok valós idejű monitorozása, illetve beavatkozás a folyamatokba (felfüggesztés, terminálás stb.). A másik pedig az AquaLogic BPM Dashboard, amely a futtatott folyamatok historikus adatainak analízisét, megjelenítését teszi lehetővé.

Az üzleti felhasználók a folyamatokra KPI-eket (key performance indicator) állíthatnak be, amelyet az eszköz a folyamatok futása során tárol. Ezekből az adatokból statisztikák készíthetők (pl. sikeres/sikertelen folyamatok száma, folyamat, illetve folyamatrészek futási ideje, átlaga stb.) ■


**ÜZLET
Piaci pozíció**

A Gartner, Inc. 2006 júliusi „Magic Quadrant for Business Process Management Suites, 2006” elnevezésű felmérésében a BEA AquaLogic BPM Suite-ot a vezető termékek közé helyezte. A Gartner elemzésében a vezető szállító kritériumának a tiszta piaci elképzeléseket, erős szakértői háttérrel, valamint a vezető szerep megőrzésének képességét tartotta.

2007.05.30.

ÜZLETI INTELLIGENCIA

Melléklet

A Computerworld Üzleti Intelligencia mellékletének megjelenését hirdetőnk támogatták. Elkészítésében közreműködtek: Kis Endre szerkesztő, Egged Zsóka olvasószerkesztő, IDG Grafikai Stúdió.
Felelős kiadó: Biró István, az IDG Magyarország Lapkiadó Kft. ügyvezetője.



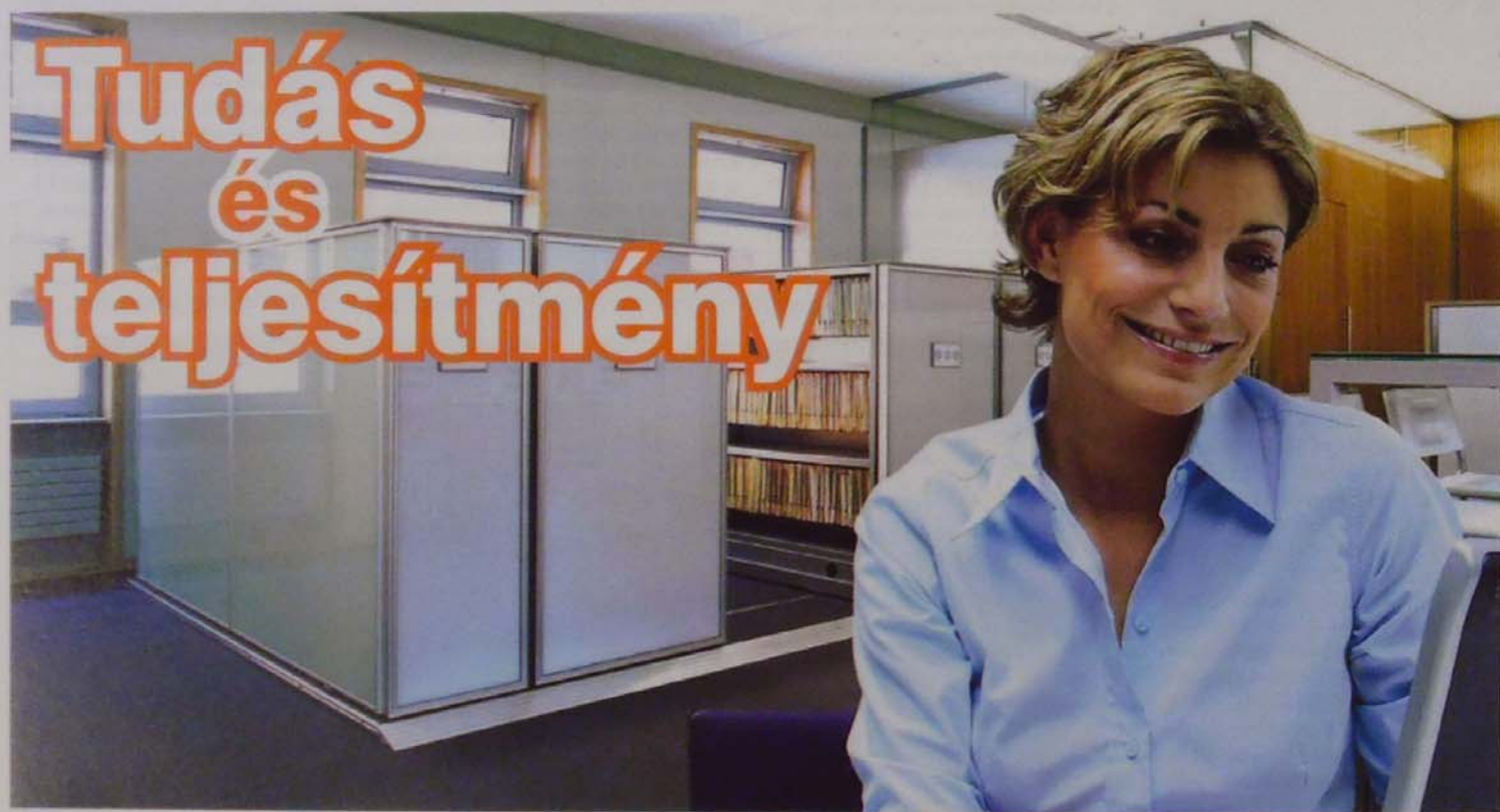
Adattemető vagy aranybánya

A vállalatnál működő különböző alkalmazások a tranzakciós, készletkezelési, forgalmi, illetve egyéb adatok hatalmas tömegét halmozzák fel. Ez az adattenger a cég egyik legnagyobb tőkéje lehet, ha képessé válik a mélyen rejlő összefüggések hatékony feltárására.

33. oldal ►



Összeállította:
**KIS
ENDRE**



Üzleti alkalmazásaikban, adatbázisaikban és integrált vállalatirányítási rendszereikben a szervezetek folyamatosan növekvő adat- és információhalmozatot kezelnek, amelyet a megalapozott döntések és a jobb eredmények érdekében minél rövidebb idő alatt kell elemezniük és értelmezniük. Ezért a döntéshozatalhoz szükséges információt igyekeznek testre szabott módon kereshetővé tenni a csúcvezetők és elemzők mellett az alacsonyabb döntéshozatali szinteken is, minél több alkalmazott számára.

Ennel megfelelően az üzleti intelligencia (BI) megoldások nemzetközi piacán napjaink legidősebb trendjei között a vállalati döntéshozatal decentralizálására, valamint az internet és a mobiltechnológiák adta lehetőségek kiaknázására irányuló törekvésekkel találkozunk.

Az IDC, a Gartner és a Forrester kivétel nélkül arra a növekvő igényre mutat rá piaci jelentéseiben és előrejelzéseiben, amely a BI vonatkozásában a nagyvállalatok körében tapasztalható. Az InfoWorld ebben a témában áprilisban közzétett elemző cikkében arról ír, hogy a cégek 74 százalékánál a vezetők kulcsfontosságúnak tartják az üzleti intelligencia területét. E vállalatok 48 százalé-

kában ez változatlanul a csúcvezetőket jelenti, de már 30 százalék azoknak a cégeknek az aránya, ahol a középvezetők is hasonlóan nyilatkoztak. A szervezetek több mint 70 százaléka ért egyet azzal, hogy a BI szerepe döntő lesz a következő három-öt évben. Nem kevesebb mint 66 százalékuk szerint ez már 2008-ban bekövetkezik. A megkérdezett vállalatvezetők több mint hatvan százaléka úgy nyilatkozott, hogy a cég irányítása mind nagyobb mértékben támaszkodik a házon belül foglalkoztatott üzleti elemzőktől származó információra, és jövőre további szakembereket akarnak alkalmazni a BI területén.

A szállítók és a felhasználók egyaránt keresik annak lehetőségét,

ÜZLETI INTELLIGENCIA

hogy a BI-eszközök funkcióit a munkafolyamatokkal integrálják, a döntéseket ezek egy-egy szakaszában helyben is elemzéssel, teljesítménykezeléssel támogassák. A Business Objects szerint egyenesen olyan BI-motorok fognak megjelenni, amelyek a teljesítmény mutatószámainak változását észlelve az értesítés kiküldésével egy időben a munkafolyamatokba is képesek lesznek automatikusan beavatkozni. Az angol Ovum piackutató cég pedig arra hívja fel a figyelmet, hogy ezen a területen a jövőben azok az eszközök is nagy szerephez jutnak majd, amelyek a nem strukturált adatok keresését és elemzését teszik hatékonyabbá.

Az üzletiintelligencia-eszközöket övező élénk érdeklődésnek megfelelően egyre több szállító igyekszik nagy teljesítményű és gyors áttekinthetőséget biztosító megoldást adni a felhasználóknak. Az BI-rendszerek szállítói között hagyományosan számon tartott vállalatok, például a már említett Business Objects, továbbá a Cognos és a SAS mellett olyan IT-cégek is beléptek erre a piacra, mint az IBM, a Microsoft, az SAP és az Oracle. Ennek megfelelően a kínálat a táblá-

zatkezelőtől kezdve az adattárházon át az üzleti folyamatok teljesítményét felügyelő (Enterprise Performance Management, EPM), valamint ügyfélkapcsolat-kezelő (CRM) megoldásokig terjed.

Magyarországon a BI-szoftverek piacának mérete 2006-ban meghaladta a 18 millió dollárt, és ez – a licenccékesítésből és karbantartásból származó bevételek alapján – 10 százalékos növekedés az azt megelőző évhez képest, mondta lapunknak *Marosvári Gábor*, az IDC Hungary vezető elemzője. A piackutató cég előrejelzése szerint a következő öt év távlatában éves szinten átlagosan 11 százalék körüli bővülés várható ebben a szegmensben.

– A magyar piac szerkezetét tekintve, annak közel háromnegyedét az üzletiintelligencia-eszközök alkotják – hangsúlyozta *Marosvári Gábor*. – Az IDC ebbe a kategóriába sorolja a végfelhasználói lekérdezést és jelentéskészítést lehetővé tevő, az adathányasztat és adattárházakat támogató, valamint a matematikai, statisztikai elemzésre szolgáló szoftvereket. A hazai piac fennmaradó negyedét az analitikai alkalmazások adják. Ilyen pénzügyi és üzletfolyamat-analitikai alkalmazásokat és analitikus

CRM-rendszereket jellemzően a bankok, biztosítók, távközlési cégek, közművek és áruházláncok vezetnek be, a potenciális felhasználók köre tehát lényegesen behatároltabb, mint az előző kategória esetében.

A BI-szoftverek magyarországi piacán meghatározó szereplőnek számítanak az olyan tisztán üzletiintelligencia-alkalmazásokat fejlesztő cégek, mint a SAS Institute, a MicroStrategy, az SPSS vagy a Cognos. Az IDC Hungary vezető elemzője azonban arra is rámutatott, hogy bizonyos ERP-szállítók, mint pl. az SAP, az Oracle, a Microsoft, vagy akár a Libra vállalatirányítási rendszereibe integrált BI-funkcióik révén egyre fenyegetőbb versenytársaknak bizonyulnak a piacon. Az erőviszonyokat még árnyaltabbá teszi, hogy a fentiek közül több gyártó – például az SAP és az Oracle – különálló üzletiintelligencia-megoldást is kínál.

– Magyarországon a BI-szoftverek legnagyobb felhasználói között pénzügyi és közmu-
szolgáltatásokat, távközlé-

si cégeket, közigazgatási intézményeket találunk, amelyek jellemzően különálló üzletiintelligencia-alkalmazást használnak – tette hozzá *Marosvári Gábor*. – Ezek a szervezetek a beruházás értékének megőrzésére törekednek, installált BI-szoftvereiket, adattárházait folyamatosan fejlesztik és bővítik. A hazai bankok körében például jelenleg is jelentős adattárház-fejlesztési hullám tanúi lehetünk, s ez jelentős mértékben kihathat a piac ez évi növekedésére.

A vezető elemző szerint a hazai felhasználók egyelőre nem keresik tömegesen annak lehetőségét, hogy az egyszerű jelentéseken túlmutató, fejlett BI-funkcionalitást mobil eszközeiken is elérhetővé tegyék. Vállalatok belül azonban az alkalmazot-

tak mind szélesebb köre számára adnak hozzáférést az üzletiintelligencia-alkalmazásokhoz. Mellékletünkben a magyarországi piacon jelen levő szállítók és partnerük megoldáskínálatát, a projektek során szerzett tapasztalatokat mutatjuk be. ▶



Marosvári Gábor,
vezető elemző,
IDC Hungary

Iparági fókusz

Az Oracle három, különböző funkcionalitású és árszínvonalú BI-termékcsoportot alakított ki az elmúlt időszakban, amelyek mindegyike keretrendszer, azaz a jelentéskészítést, ad-hoc elemzést, dashboardok létrehozását egységes megoldáson keresztül támogatja.

Közzük a legkisebb, a BI Standard Edition One termékcsoport a kis- és középvállalatokat célzó, és minden olyan eszközt – adatbázis-kezelőt, adatfeltöltőt, -lekérdező és -elemző eszközöket, valamint dashboard portált – tartalmaz, amely szükséges az elemzőalkalmazások fejlesztéséhez, az adati piacok felállítását is beleértve. A következő, BI Standard Edition csomag kifejezetten olyan cégeknek készült, amelyek Oracle adatbázis-kezelő használatát szabványosították informatikai rendszereikben. A legnagyobb, BI Enterprise Edition csomag pedig a heterogén informatikai környezetet üzemeltető nagyvállalatoknak, vagy nagyvállalati részlegeknek kínál kiterjedt üzletiintelligencia-funkcionalitást.



Radnai Szabolcs,
Oracle Hungary

Az Oracle vállalatirányítási és más alkalmazásaiban a BI Enterprise Edition üzleti intelligencia platformjára épülő jelentésszoftvereket épített ki. Számos iparág (például a pénzügyi szolgáltatások, a telekommunikáció, a gyógyszergyártás) fontos keresztfunkcionális területei számára készített elemző alkalmazásokat. A bankoknak ajánlott jelentéscsoport például több mint kétezer, előre elkészített jelentést szervez ötven, különböző funkcionális terület számára felépített dashboard felületbe. A kereskedelem, marketing, ellátási lánc, pénzügy és emberi erőforrás területeire szánt jelentéscsoportok minden iparágban speciális tartalommal egészülnek ki. A jelentésszoftver a BI Enterprise Edition (az Oracle legkiterjed-

tebb üzletiintelligencia-platformja) segítségével szabható testre, egészíthető ki. Az alkalmazások az adatmodelleken és jelentéseken kívül kiépített adatátviteli eljárásokat is tartalmaznak.

– Annak érdekében, hogy üzletiintelligencia-csomagjainkat heterogén informatikai környezetekben is sikerrel alkalmazhassuk ügyfeleink, megoldásaink minden pontján nyílt szabványokat al-

támogatja. Üzletiintelligencia-eszközeink számos gyártó adatbiztonsági megoldásához is illeszkednek.

Radnai Szabolcs szerint a sikeres BI-projekt előfeltétele, hogy a felmérés és tervezés minden körülményre kiterjedő projektmenedzsment alapján történjen. Fontos, hogy a megvalósításban résztvevők az informatikusok mellett az üzleti felhasználókkal, a projekt tényleges

sponzorai-val is kommunikáljanak. A cég kiterjedt adattárház módszertana a BI-projektek

vezetésére vonatkozó előírásokat és ajánlásokat is magában foglalja.

Az Oracle nemrégiben zárta le az üzleti intelligencia piac legnagyobb akvizícióját, a Hyperion felvásárlását. Ezért a Hyperion termékek további fejlesztési útját vizsgáló tervek közzététele a közeljövőben várható.

A kis- és középvállalatok számára kialakított Standard Edition One üzletiintelligencia-csomag a nyári hónapoktól lesz elérhető. A csomag kevesebb felhasználó esetén költséghatékony licenckonstrukcióban ad teljes értékű üzletiintelligencia-szoftver-megoldást. ▶

A banki jelentéscsomag több mint kétezer,

előre elkészített jelentést szervez ötven, különböző funkcionális terület számára felépített dashboard felületbe.

kalmazunk – mondta *Radnai Szabolcs*, az Oracle Hungary BI- és adattárház-értékesítési vezetője. – Eszközeink natív módon kapcsolódnak relációs, multidimenziós adatbázis-kezelőkhöz, és kiépített adatkapcsolatokat kínálnak az elterjedt vállalatirányítási rendszerekhez, üzleti alkalmazásokhoz. Hozzáférést adnak az irodai szoftverek fájlformátumaiban tárolt adatokhoz, és az elkészített jelentések is exportálhatók ezekben. A desktop eszközök közvetlenül is fordulhatnak adatokért az üzletiintelligencia-rendszerünk metaadat tárolójához. A vállalati portállal való kapcsolatot a JSR 168 szabvány

Az aranyhalak memóriája rövid távú,
alig 3-másodperces.

Nem ismerik a múltat, a jövőt pedig még kevésbé.
Őn azonban képes rá.
A SAS bizonyított üzleti intelligencia- és elemző
szoftvereivel.

www.sas.com/hungary



sas THE POWER TO KNOW.

Egységes BI-plattform

A SAS az üzletiintelligencia-megoldások nagy múltú szállítójaként a hatékony döntéstámogatás technikai feltételeinek biztosítására egy egységes platformot alkotott, amellyel az operatív alkalmazásokban, ERP-rendszerekben és más adatforrásokban felhalmozott adatvagyon hatékonyan kiaknázható.

A SAS Enterprise Intelligence Platform (SAS EIP) egységesítést az adatintegrációt, adattárolást, analitikát és az információszolgáltatást lehetővé tevő üzleti intelligencia funkciókat kínáló elemek szoros összekapcsolása, átjárhatósága biztosítja. Ez az integráció a teljes platformot átfogó egységes metaadat-architektúrával valósul meg.

A platform az elterjedt iparági szabványokra (például SOA, J2EE, XML, CWM, MDX, Message Queues) épül. Ebből eredő nyitottsága lehetővé teszi az adateserén vagy funkcionális integráción alapuló összekapcsolását külső alkalmazásokkal, vállalati portálokkal. A SAS kiemelkedő adatintegrációs képességeinek köszönhetően az adat-elérés bármilyen adatformátum és hardverplatform esetében megoldott, a SAS Data Surveyor adapterek segítségével pedig komplex ERP-alkalmazásokból is könnyen, célirányosan megvalósítható.

A SAS EIP platform részeként a SAS Enterprise BI Server vállalati szintű üzletiintelligencia-funkcionalitással rendelkező technológiai megoldásomag. A BI-plattform funkciói között a portál- és dashboardtechnika, a riportfelhasználás és -készítés, a fejlett vizuális adatfeltárás, az MS Office integráció, a metaadat-menedzsment, a vezetett OLAP-kockagenerálás, valamint a nyitott és integrált BI-infrastruktúrára épülő egyedi alkalmazás-fejlesztés lehetősége egyaránt megtalálható. Ez a BI-infrastruktúra standard, paraméterezett és ad-hoc riportkezelő és riportkészítő funkciókat kínál mind Windows-kliens, mind webes felületeken.

Az információ hatékony megosztását, széles körű hozzáférhetőségét többféle módszer támogatja: a SAS portálkörnyezet részeként rendelkezésre álló SAS Publishing Framework például előfizetéses, célzott információszolgáltatást tesz lehetővé, de

a riportok, dokumentumok, analitikai eredmények publikálására számos más technika is rendelkezésre áll. Webszolgáltatások segítségével egyedi alkalmazásintegráció kialakítására is lehetőség nyílik, a SAS-funkcionalitás ily módon harmadik féltől származó rendszerekből is elérhető.

A BI-infrastruktúrában nagy hangsúlyt kap az üzleti vizualizáció, ehhez a területhez kapcsolódik a cég több, közelmúltbeli bejelentése is. Az Esri ArcGIS környezetével megvalósított integrációnak köszönhetően a SAS lekérdező, elemző, riportkészítő eszközeiből térképalapú OLAP-navigáció is végezhető.

A SAS BI Dashboard webes felületű, látványos, könnyen áttekinthető dashboardfelületek kialakítását teszi

A SAS Visual BI vizualizációs technika

a jelenleg használt grafikonok adta elemzési lehetőségeken messze túlmutat

lehetővé a SAS portálfelületen, amellyel kulcsmutatók, felső vezetői szintű információk gyűjthetők össze grafikus képernyőkön. A SAS BI Dashboard a jövőben a SAS üzleti megoldásainak felületét szolgáló portáloldalak alapjául fog szolgálni.

A cég SAS Visual BI néven új vizualizációs technikát jelentetett meg, amely a jelenleg használt grafikonokon messze túlmutató elemzési és adatfeltárási lehetőséget kínál. A Visual BI-funkcionalitás önmagában, saját kliensfelületen keresztül is elérhető, de a metaadat-integrációnak köszönhetően a SAS elemzői és riportkörnyezetben, továbbá SAS üzleti megoldásokban is felhasználható.

A SAS szerint a rendkívül széles körű funkcionalitás és a BI-környezetek komplexitása miatt a bevezetési projektek sikerének egyik kulcsa a körültekintő tervezés. A későbbi sikeres működés alapja emellett az adatintegráció átgondolt tervezése és megvalósítása. A bevezetési projekteket a cég a felhalmozott iparági tapasztalatok alapján bevált módszertanokkal támogatja. ▽

ÜZLETI INTELLIGENCIA

Vállalati teljesítménymenedzsment

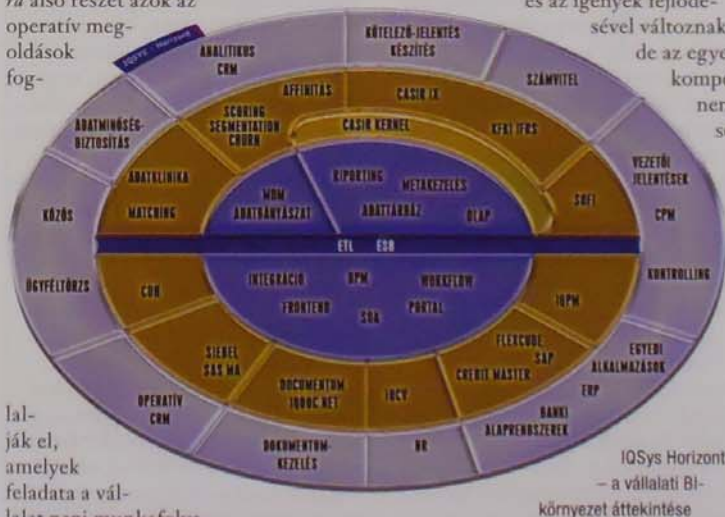
Az IQSYS IQCPM megoldásával a vállalatok gyorsabban reagálhatnak a piac változásaira, pontosabban meghatározhatják vele a gyenge teljesítmények okát, és idejében beavatkozhatnak a folyamatokba. A monitorozás útján transzparens vállalati működést valósíthatnak meg – a vezetőség és az alsóbb vezetői szintek így egyaránt napi szinten ismerni fogják teljesítményüket, ami igazi versenyelőnyt eredményez.

Képzelnék el, a kielezett versenyhelyzetben milyen feladat a döntéshozók számára a vállalati teljesítmény napi szintű elemzése és visszacsatolása, az azonnali beavatkozás ebből eredő lehetősége! Ezek az üzleti igények és lehetőségek azokat a technológiai trendeket tükrözik, amelyek napjainkban formálják az üzleti intelligencia (BI) területét. Új eszközök, technológiák és megoldások jelennek meg, újabb hárombetűs rövidítésekkel gazdagítva a szakszókincset. Közéjük tartozik a vállalati teljesítménymenedzsment, azaz a CPM területe is.

IQSYS Horizont

Az egyre változó, megújuló, együttműködő és integrált rendszerek között nem könnyű eligazodni. Az IQSYS szakértői ezért kidolgoztak egy összefoglaló ábrát, amely a BI és a kapcsolódó operatív technológiák legfontosabb eszközeinek és megoldásainak áttekintésében segít.

Az itt látható IQSYS Horizont ábra alsó részét azok az operatív megoldások fog-



lálják el, amelyek feladata a vállalat napi munkafolyamatainak támogatása. Működésük révén keletkeznek azok a vállalati adatok, amelyeket az ábra felső részében látható analitikus megoldások gyűjtenek be és használnak fel, megvalósítva a vállalati szintű információszolgáltatást. Eközben az analitikus megoldások az operatív adatok alapján további

adatokat állítanak elő, amelyeket visszajuttatnak az operatív rendszerekbe. Az adatoknak ez az állandó körforgása hasonlatos a víz körforgásához. De míg a tenger és a felhők csak látszólag találkoznak a horizonton, addig a vállalati operatív és analitikus rendszerek közötti konvergencia sokkal kézzelfoghatóbb. A két „világ” összekötő, hagyományosan kötegelte feldolgozókat tartalmazó, úgynevezett ETL (adatkinnyerő, -átalakító és -feltöltő) folyamatok mellett lassan megjelennek a sokkal inkább operatív jellegű és rugalmas, SOA-alapú adat- és BI-szolgáltatások.

A Horizont ábra a technológiák, az azokra épülő eszközök és az ezek felhasználásával készülő üzleti megoldások kapcsolatát is szemlélteti. A belső gyűrűben elhelyezkedő technológiákat, és a külső íven szereplő üzleti megoldásokat az IQSYS vagy partnerei által készített szoftvereszközök sávja kapcsolja össze. A koncepció egyes elemei idővel átalakulnak, a technológia

és az igények fejlődésével változnak, de az egyes komponensek

egymásra épülve, szorosan egymáshoz kapcsolódva alkotják a nagyvállalati informatikai infrastruktúrát.

A CPM szerepe és feladatai

Ebben a környezetben a CPM éppen az operatív és analitikus rendszerek találkozásánál, a horizonton helyezkedik

el. Egy jól felépített, bevezetett és működő CPM-rendszer a vállalati teljesítmény napi szintű visszacsatolását és az azonnali beavatkozás lehetőségét adja a menedzsment számára. Az IQSYS eredetileg saját használatra fejlesztette ki, de az IQCPM ma már integrált megoldásként az ügyfelek számára is elérhető.

Az IQSYS IQCPM rendszer a teljesítménymenedzsment minden klasszikus feladatát ellátja: támogatja a tervezést, szinte valós idejű (másnapra kész) monitoringot valósít meg a pénzügyi mutatókon és a napi munka egyéb mutatóin keresztül, azonnali részletes elemzést tesz lehetővé a terv- és várható értékeken keresztül, valamint előkészíti a szükséges döntéseket – akár azonnali beavatkozáshoz – a vállalat különböző döntési szintjein.

Az IQCPM megoldás öt különböző rendszert integrál: az ERP, a CRM, a PM nyilvántartás és monitoring, valamint tervező- és jelentéskészítő rendszereket. Az ERP-rendszer az SAP R3, ez nyilvántartja a rendeléseket, számlákat, megrendelőket, szállítókat, leképezi a könyvelés és a kontrolling számításait. A CRM-rendszer a Pivotal, amely nyilvántartja az ügyfeleket, kapcsolattartókat, projektlehetőségeket, szerződéseket és előrejelzi a bevételeket. A projektnyilvántartó és online projektmonitoring rendszer – az IQSYS saját megoldása, az IQPM – az alapadatokat és a feladatokra bocsott munkatársakat kezeli, továbbá feladja a tényidőjelentést az SAP-nak. Részletesen tartalmazza a projekt terv- és tényadatait (feladatok, ütemterv, munkaidő, anyag, alvállalkozó, költségek), és folyamatos projekt követést tesz lehetővé, biztosítva a terv-, a tény- és a várható adatok összevetését. Ez egy többrétegű, szolgáltatásalapú (SOA) architektúrába illeszkedő, valós idejű projekt controlling megoldás. A termék Microsoft-technológiára épül, a projektadatok, eredmények közzétételét és a hibajelzéseket önállóan végzi.

Az üzleti tervezéshez használt hagyományos MS Excel formátumú táblarendszert az IQSYS most váltja le, jelenleg sikeres tesztekkel folytat a Bu-

A CPM-rendszer elemei és működése

Az IQCPM felépítését a 30. oldalon látható ábra szemlélteti. A rendszer több forrásból és több formátumból (text, MS SQL vagy Oracle) gyűjt adatokat. A leválogatott adatokat külön adatbázisba, vagy külön sémába helyezi (Operative Data Store). A CPM-jelentéskészítéshez általában olyan adatok is kellenek, amelyek nem gyűjthetők más rendszerekből, például szervezeti/értékesítési hierarchia felépítése, elhatárolások, korrekciók stb. Ezeket egyéb adatokat elsősorban Excel formában kéri a rendszer, illetve az új Casir9 kernel már lehetőséget ad általános adatbevitelre is.

A rendszer a jelentések előállításának támogatására egy csillagséma szervezésű adatpiacba teszi át az adatokat, amely gyors lekérdezést tesz lehetővé, majd a csillagsémából OLAP-kockákat tölt fel. Jelentéskészítéshez elődefiniált és leásható jelentéseket is kínál, továbbá online elemzést is lehetővé tesz. Az elődefiniált jelentések Excel formátumúak, és a riportkészítés (kitöltés) során a rendszer ugyan csak egy képletezett és formázott Excel sablont tölt ki.

Az IQCPM a jelentéseket webes felületen is elérhetővé teszi, illetve a célszemélyeknek napi, heti, havi rendszerességgel levélben is elküldi, igazodva a cégen belüli teljesítményértékelési és projektszemle rendezéshez. A leásható jelentéseket OLAP-kockák segítségével állítja össze, és weben jeleníti meg. A kitöltött jelentés lekérhető paraméterezetten, vagy egyes sorai és oszlopai az OLAP-hierarchiák mentén tovább szűrhetők, bonthatók. Lehetőség nyílik a jelentések összekapcsolására is, ekkor a leásás nem OLAP-hierarchiák szerint történik, a rendszer egy másik jelentést hív meg paraméterezetten. Jogosultságkezelés tekintetében az IQCPM a felhasználói jogok helyett jellemzően csoportjogokat használ, a bizalmas jellegű adatokat pedig külön kategóriában kezeli.

business Objects XI R2 Planning és a Cognos 8 Planning tervezőrendszer CPM integrációjával. Az IQSYS CPM megoldásának BI és jelentéskészítő része a SOFI, amely szintén saját termék,

ÜZLETI INTELLIGENCIA

SAS-ban fejlesztett, Casir kernelre épülő, SOA architektúrába illeszkedő, kiaknázó és kontrollring jelentéskészítő rendszer. Összegyűjti az SAP, IQPM és Pivotal adatait, integrálja (ETL), átszervezi és konszolidálja azokat. Elkészíti és publikálja az egyes vezetői szinteken szükséges komplex jelentéseket (az alkalmazások saját riportjaival együtt), valamint OLAP-kiaknázást is lehetővé tesz.

Bevezetés és üzemeltetés

A CPM-rendszer bevezetésének sikeréhez elengedhetetlen az azt támogató üzleti folyamatok megléte és a vállalati kultúra befogadóképessége. Egy CPM-folyamat működtetéséhez feltétlenül szükséges a vállalati stratégia tiszta és egyértelmű meghatározása, annak minden kulcsterületre történő lebontása és mérhetővé tétele. Feltétel továbbá, hogy a vállalat vertikálisan, az egyes döntési szinteknek megfelelően lebontsa a releváns tervmutatókat, és egyúttal meghatározza időbeli lefolyásukat is. Amennyiben ezeket nem teszi meg, nem lesz elemezhető és mérhető a teljesítmény az adott szinten és időpontokban, s a részletes tényadatok ellenére sem lesz értékelhető a stratégia teljesülése. Ugyancsak szükséges a CPM-elemek motivációs rendszerbe építése. A vállalati döntési mechanizmusnak kellően decentralizálnak kell lennie ahhoz, hogy az érintett szervezeti egységek megfelelő döntési jogkörrel is bírjanak az azonnali hatékony beavatkozáshoz.

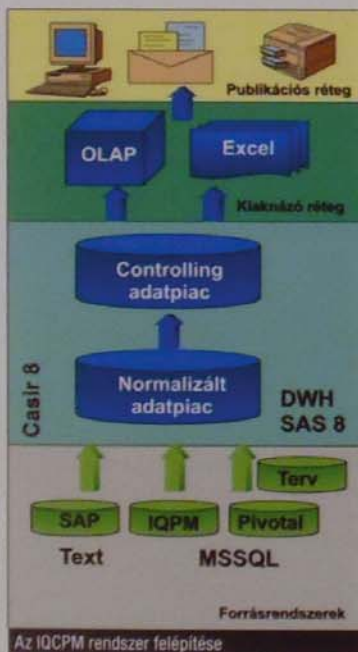
Az IQSYS IQCPM rendszer működtetése sok megfontolandó tapasztalatot eredményezett. Kiderült, hogy az OLAP vagy ad-hoc módon összeállított jelentést, illetve a jelentéskészítést csak kevés felhasználó hajlandó megtanulni. A többség inkább a célfeladatainak megfelelő céljelentéseket igényel. További tapasztalat, hogy idővel még a legegyszerűbb dimenziókból is többszintű hierarchia lesz. Bevezetéshez kapcsolódó tanulság, hogy hiába a legjobb eszköz, a legjobb jelentés, ha a felhasználó nem látja át az adatok mögötti üzleti folyamatokat, a kontrollring működését, illetve nem érti az egyes számviteli kategóriák, kontrollringbesorolások jelentését. Ezért az eredményes bevezetéshez megfelelő oktatás és mentorálás is szükséges.

Az üzemeltetésben a kritikus hibák többsége kívülről jön, általában a forrásrendszereket leválogató programok vagy riportok hibásodnak meg leggyakrabban. Ezek a forrásrendszer üteméhez igazodnak (pl.: a zárás részeként). Gyakori eset, hogy az utóla-

gos fejlesztés miatt ott nem ügyelnek a biztonságos üzemeltetés kialakítására. Ezért célszerű beépíteni néhány ellenőrzést annak kiderítésére, hogy mikor frissítették utóljára a rendszert és tartalmaz-e elengedő rekordot.

Üzleti előnyök

Ha a vállalat a fentiekben már sikeresen túljutott, a CPM-ből fakadó lehetőségek számottevő üzleti előnyt biztosítanak, amely akár költség-haszon elemzéssel is mérhető. A célok megvalósulásának szinte azonnali mérhetősége, a részletes elemezhetőség és a gyors beavatkozás lehetősége már a bevezetés után megnyilvánul. Megszűnik a havi zárások és az eredmények elemzésével elkészülő beszámolók közötti időszakra jellemző vakrepülés. A szokásos, havi beszámolók elemzése alapján – adott eseménytől számított – mintegy 4-6 hetes reagálási idő



1-2 hétre csökken. Az IQSYS tapasztalatai szerint a CPM-bevezetéssel a következő előnyök válnak kézzelfoghatóvá: a vállalat gyorsabban reagál a piac változásaira, pontosabban meg tudja határozni a gyenge teljesítmények okát és azoknál előbb avatkozhat be, emellett a folyamatos mérésrel transzparens vállalati működést valósíthat meg. Nincs többé vakrepülés, a felső vezetés és az alsóbb vezetői szintek egyaránt napi szinten ismerik teljesítményüket, és idejében tudnak megfelelő intézkedéseket hozni, ami igazi versenyelőnyt eredményez. ▽

Vezetői elkötelezettség

A nagyvállalati vezérigazgatók, ügyvezető igazgatók, pénzügyi és gazdasági felső vezetők, igazgatósági tagok naponta szembesülnek azzal a problémával, hogy üzleti döntéseik meghozatalához számos különböző forrásból kell összegyűjteniük a szükséges információt. Ugyanilyen nehézséget okoz az operatív szinten dolgozó kontrollerek és gazdasági elemzők számára, hogy megfelelő információ birtokában készíthessék el jelentéseiket.

Ezért rendkívül fontos, hogy a cég átláthatóvá tegye adatait, ebben komoly segítséget adhatnak a BI-elemzőeszközök. Ezek ugyanis megmutatják, hogy a tervek szerint alakulnak-e az eredmények, és segítenek megalapozni azokat a döntéseket és beavatkozásokat, amelyekkel az eltérés korrigálható lehet. A BI-rendszerek a számadatok átláthatósága mellett a tervezési idő csökkentésében is nagy szerepet játszanak.

– Felmérések bizonyítják, hogy a tervezést támogató, megfelelő eszközök hiányában a vezetők vagy alulbecsülik a költségvetést, vagy pedig teljesíthetetlennek ítélik azt – mondta *Víri Dezső*, az LLP Budapest értékesítési és marketingigazgatója. – Ráadásul így az egész folyamat időigénye, ezáltal költsége is nagyobb lesz a szükségesnél.

Ha ezeket a vállalat vezetése felismeri, akkor elérkezett az idő egy üzletiintelligencia-rendszer bevezetésére. A sikeres projekt egyik előfeltétele tehát a vezetői elkötelezettség, elszántság. A megvalósításnak persze vannak technikai feltételei is, döntő például az adatok pontossága, homogenitása, mivel hibás adatokból valószínűleg hibás következtetéseket lehet levonni.

Az LLP Csoport alapvetően ERP-rendszerek bevezetését végzi, s ezeket olyan speciális – többek között üzleti intelligencia – programkomponensekkel egészíti ki, amelyekkel a lehető legátfogóbb megoldást nyújthatja ügyfeleinek. Tevékenységét nemzetközi felhasználói körben bevált megoldásokra alapozza, mint például az Infor FMS SunSystems, a Microsoft Dynamics AX és Dynamics NAV, a Pivotal, a MIS, valamint a time@work és expense@work. A csoport tanácsadói, projektmenedzserei és fejlesztői az ügyfelek pénzügyi, elemzési, ügyfélkapcsolati, gyártási, idő-nyilvántartási, valamint költségmenedzsment igényeit

lefedő megoldásokat terveznek, fejlesztenek és vezetnek be.

Az LLP Csoport által képviselt ERP-rendszerek mindegyikének van saját riportolási vagy üzleti elemzőmodulja. A MIS-t vagy az Infor FMS SunSystems szinte kötelező tartozékát, a Visiiont, továbbá a Microsoft Dynamics beépített riporteszközöket az üzleti döntéshozók igényeire támaszkodva fejlesztették ki. Ezek használata nem igényel különösebb IT-ismereteket, viszont megkönnyítik a stratégiai vállalatvezetést, a költségtervezést, az anyavállalat és a leányvállalatok közti jelentéskészítést, a hitel- és kockázatkezelést. Az ERP-rendszerekbe

Az LLP Csoport ERP-rendszereit

olyan speciális – pl. üzleti intelligencia – programkomponensekkel egészíti ki, amelyekkel átfogó megoldást adhat ügyfeleinek.

épített BI-eszközök nem igazán integrálhatók más vállalatirányítási rendszerekkel. Az önálló BI-megoldások – mint például a MIS – viszont nyíltak, és gyakorlatilag nincs olyan vállalatirányítási vagy irodai szoftver, amellyel ne lehetne összekapcsolni őket.

– A rendszerbevezetések során két típusú projekt módszertani megközelítést alkalmazunk – mondta *Visi Dezső*. – A nagyobb, komplexebb rendszerek implementálásában a PQIS (Professional Quality Implementation Services) tízlépéses módszertant tartjuk sikeresnek. Kisebb projektek ezt a robusztus módszertant nem bírják el, ezeknél inkább On-Target típusú megközelítést alkalmazunk. Az LLP Csoport eddig a világ több mint ötven országában hétszázal is több projektet hajtott végre vezető petrokémiai, gyógyszeripari, pénzügyi, multinacionális és gyártó, termelő vállalatoknál. Ez egyfajta specializációt is sugallhat, de erről nincs szó. Igaz, hogy az említett iparágakban nagy tapasztalattal rendelkezünk, de természetesen új iparágak, például a logisztika, az élelmiszeripar és a kereskedelem kihívásait is folyamatosan keressük. ▽

ÜZLETI INTELLIGENCIA

Vezetői kontroll

A LIBRA Szoftver az üzletiintelligencia-funkcionalitást vállalatirányítási rendszerén belül valósítja meg, elsősorban a kontrolling és vezetői információk funkciókra helyezve a hangsúlyt. A felhasználó ezekkel az eszközökkel könnyedén szerkeszthet egyedi lekérdezéseket, előre összeállíthat vezetői információk gyűjtéseket, és valós idejű, távoli lekérdezésre is lehetősége nyílik mobiltelefonon keresztül.

A LIBRA Szoftver LIBRA6i integrált gazdálkodásirányítási rendszerének kontrolling modulja az InfoCenter. A modul Windows-alapú, grafikus környezetben szolgálja ki a közép- és felső vezetők átfogó, vállalati szintű információigényét. Hathatós segítséget nyújt a közgazdasági szemléletű elemzések többdimenziós táblázatokban való megjelenítésében, amelyeknél a gyűjtési feltételrendszereket a felhasználó saját kívánalmainak megfelelően definiálhatja, módosíthatja. Emellett szinte teljes szabadságot ad a felhasználónak a táblák, listák összeállításában, és lehetővé teszi a terv-tény

adatok összehasonlítását, a tendenciák grafikonon való bemutatását.

Az InfoCenter eszközeivel egyszerre több időszak és több cég főkönyvi adataiból lehet háromdimenziós táblázatokat készíteni, tetszőleges előírásokkal. Mivel ezeket az előírásokat a felhasználó maga határozhatja meg, nemcsak a törvényi kötelezettségeknek tud eleget tenni, hanem a házon belüli jelentési kötelezettségeknek is. Főkönyvi táblázatok előírásakor szabadon rögzíthető sorok és oszlopok adhatók meg, így a LIBRA vállalatirányítási rendszerekben rendelkezésre álló tényadatok mellett kézzel bevitt adatok is megjeleníthetők egy-egy táblázat-

ban. Egy terv típusú táblában egyszerre többen is dolgozhatnak, s ez üzemi szintű tervezést tesz lehetővé.

Az analitikus modulok „megtisztított” adataiból villámgyorsan előállíthatók dinamikus listák, amelyek tartalmát, rendezettségét, összefokozatait és szűréseit egy felhasználóbarát felületen bárki könnyedén beállíthatja. A dinamikus listák lényege, hogy minden lekérdezéskor a legfrissebb adatokat tartalmazzák. A már elkészített táblázatokból és listákból tetszőleges mutatószámok állíthatók össze táblázatos formában, amelyeket a rendszer akár napról napra újraszámol az aktuális értékeknek megfelelően. Egy mutatószám egyszerre több táblázat és lista adatai alapján is összeállítható, maximális szabadságot adva ezzel a felhasználónak.

Az InfoCenter vizualizációs eszközeivel a táblázatok, listák, mutatószámok adataiból, rengeteg formázási lehetőséggel oszlop-, vonal-, terület- és kördiagramok széles választéka állítható elő. Egyetlen gombnyomásra bármely táblázat, illetve lista, vagy annak egy kijelölt része néhány másodperc alatt az Excelben is megnyitható, ahol további feldolgozásra nyílik lehetőség. A táblázatokhoz és a dinamikus

listákhoz egyaránt külső rendszerekből is fogadhatók adatok, amelyek azután szabadon kombinálhatók a LIBRA vállalatirányítási rendszerében kezelt adatokkal.

Az InfoCenter internetböngészőben fut, így a felhasználó a vállalat falai közül kilépve, üzleti úton vagy otthon is folytathatja megkezdett munkáját, vagy a világ bármely pontján előben mutathatja be cége eredményeit. A LIBRA6i BI-modulja az állandóan mozgásban lévő vállalatvezetők részére is tartogat meglepetéseket. Az InfoCenter mobil kliense révén a felhasználó bárhol azonnali információt kaphat cégének teljesítményéről, állapotáról a mobiltelefonon megjeleníthető táblázatok és mutatószámok formájában. A vezető a telefonon megjelenített konkrét cellaértékekhez címzett megjegyzéseket fűzhet, amelyeket SMS vagy e-mail formájában elküldhet beosztottjának.

A közüzemi szolgáltatások és a személyszállítás területén tevékenykedő ügyfelei részére a LIBRA Szoftver speciális BI-megoldásokat is kínál. A cég a közel-múltban készült el második generációs vezetői információs moduljával, és megkezdte egy portálapú, nyílt üzletiintelligencia-rendszer fejlesztését. ▀

Legyen a feladat
akár egyszerű, akár komplex...



AKCIÓ! Féléves díjmentes használat,
vagy HP notebook ajándékba!
Részletek a weboldalon: www.mve.hu/akcio

...nálunk megtalálja a megfelelő eszközt.

„Az integráltság hiánya manuális rögzítésekhez, többszöri adatbevitelhez, és végül pontatlan kimutatásokhoz vezetett. Szükségünk volt egy komplex, gyorsan bevezethető és reális árú megoldásra.”

Pigler István
Ügyvezető-tulajdonos
Szingron Zalaegerszeg Kft.

➔ Részletes esettanulmányok:
www.mve.hu/sikertortenet

LIBRA Szoftver: testreszabott vállalatirányítási rendszerek, egyedi kiszolgálással kis- és középvállalatoknak is.

Libra Szoftver Zrt.

1113 Budapest, Karolina út 65.
Tel.: 372-3333 • Fax: 372-3189
e-mail: info@mve.hu • www.mve.hu


LIBRA
SZOFTVER

ÜZLETI INTELLIGENCIA

Vállalatvezetés biztos alapokon

Az SAP integrált vállalatirányítási rendszerei 2004 óta tartalmazzák a gyártó saját fejlesztésű NetWeaver technológiáját. A szoftvercég ügyfelei így ERP-megoldásukkal együtt egy ahhoz szervesen illeszthető adattárház-technológiát és üzletiintelligencia-terméket is kapnak.

A NetWeaver BI (Business Intelligence) 3 fő eleme az adattárház (Enterprise Data Warehousing), a beszámoló és adat-elemző funkció (Enterprise Query, Reporting and Analysis), valamint az üzleti tervezés és szimuláció (Business Planning and Analytical Services). Az újonnan megjelent és a továbbiakban megjelenő ERP-verziók – köztük az SAP ERP 2004, illetve az SAP ERP 2005 – már mind az SAP NetWeaver technológiáján alapulnak, és integrált módon tartalmazzák az SAP NetWeaver BI-t. Ennek előnye az SAP ERP-re upgrade-elő felhasználók a megfelelő licenctípust választva használhatják ki.

Adatátalakítási módszerek

Az SAP BI-megoldásának funkciói olyan megjelenítőfelületeken érhetőek el, amelyek minden vállalatnál megtalálhatók. A Business Explorer Suite (BEx) két fő megjelenítési formátuma MS Excel-, illetve webalapú. Ezek

keresztül az üzleti tartalom segítségével könnyen aktiválhatók az előre elkészített beszámolók, sablonok, amelyek a sablonválasztó segítségével egyszerűen és gyorsan a felhasználó igényeire igazíthatók. Az SAP BI mindkét felületen támogatja a földrajzi adatmegjelenítést, amelynek segítségével az adatokat a könnyebb értelmezhetőség érdekében ország-, régió- vagy város-térképeken lehet ábrázolni.

– Adataink gyakran tartalmaznak értékes, de rejtett információkat is, amelyeket első ránézésre nehéz lenne felfedezni – mondta Tracsek Ferenc, az SAP Hungary üzleti intelligencia szakértője. – Erre a problémára az SAP BI két megoldást kínál az adatbányászat, illetve az elemzési folyamat-szerkesztő (Analysis Process Designer) által. Mindkét módszer segítségével egyszerűen kutathatjuk fel és azonosíthatjuk ezeket a rejtett és bonyolult összefüggéseket adataink között. Ennek elérését olyan adatátalakítási módszerek támogatják, mint a statisztikai és matematikai számítások, valamint az adattisztító és –strukturáló folyamatok.

Egyre több vállalat ismeri fel, hogy a vezetői elemzések, a stratégiai döntéshozatal hatékonyságához szükség van a vállalatnál található összes heterogén, egymástól elszigetelt informatikai rendszer adatainak egységesített formában való elemzésére. Ehhez ad támogatást az SAP BI-megoldásba beépített üzleti logika, közismertebb nevén üzleti tartalom.

Az SAP teljes körű analitikus alkalmazásokat szállít Business Suite csomagjának valamennyi komponenséhez, az olyan elemzőeszközökhöz, mint például a FI Analytics, a CRM Analytics és az SRM Analytics stb. A cég szakértője szerint az SAP az adattárház-szállítók között egyedülként ad üzleti tartalmat a megoldás szerves részeként, amely az adatkinyeréstől a beszámolókon keresztül a felhasználói szerepkörökig mindent tartalmaz. E módszertan segítségével

vel a bevezetési idő jelentősen csökken, ezáltal költséghatékonyabb és jobban skálázható a bevezetendő SAP BI-rendszer.

Integráció és üzemeltetés

Az SAP üzletiintelligencia-megoldásának adminisztrációs felületén lévő funkciókkal az adattárház üzemeltetésével kapcsolatos feladatok nagymértékben automatizálhatók.

– Megoldásunk bármely külső rendszerből képes adatokat fogadni, ehhez számos illesztőprogram (Service API, BAPI, File, DB Connect, UD Connect, stb.) áll rendelkezésre – mondta Tracsek Ferenc. – Az UD Connect (Universal Data Connect) például lehetőséget teremt mind SAP, mind nem SAP-alapú adatforrások elérésére az SAP Web AS J2EE technológián keresztül. Tekintet nélkül az adatforrás típusára, ez a módszer az adatokat egyszerű (flat) adatként tölti át.

Az ETL (adatkinyerő, -átalakító és -feltöltő) eszköztárból beépített transzformációk – például adatsor, dátum, matematikai műveletek, pénznemkonverziók – segítenek az adattisztításban.

Lehetőség nyílik a törzsadatok automatikus ellenőrzésére, adatjavításra és átfogó monitoringra is a teljes ETL-folyamat során. Az adattisztítást az SAP MDM (Master Data Management) eszközzel is támogatja. Ezzel a felhasználó a különböző adatforrásokból (rendszerekből) érkező törzsadatok központi karbantartását végezheti, a törzsadatok tisztítására, egymással való megfeleltetésére, a duplikációk megszüntetésére a feltöltés folyamán kerül sor.

Az SAP szakértője hangsúlyozta, hogy a BEx Broadcaster (BEx Information Broadcasting) révén könnyebben és sokrétűbben lehet

megosztani a fontos információkat, legyen szó akár webes alkalmazásról, beszámolóról vagy munkafüzetéről. Ez az eszköz előkalkulációt végez, és az eredményeket közzéteszi az SAP vállalati portálon vagy e-mailben. Az előkalkulált dokumentumokon túl lehetőség nyílik linkek generálására is, amelyeken keresztül a lekérdezések és a webes alkalmazások online módon elérhetők.

Iparági fejlesztések

A szoftvercég a nagy adatmennyiségek kezeléséhez méretezhetőség és teljesítmény tekintetében külön módszertant kínál. Szerverméretezéshez az SAP Quick Sizer webes alkalmazás, részletes adatbázis-méretezéshez a BW Sizing eszköz áll rendelkezésre az ASAP bevezetési módszertan részeként. A teljesítmény menedzselésére a felhasználó olyan eszközök közül választhat, mint a fizikai/logikai particionálás, indexelés, aggregálás, párhuzamos lekérdezés, beszámoló-előkalkuláció, caching stb. A lekérdezés teljesítménynövelésének egyik új eszköze az SAP BI Accelerator.

– Az SAP adattárház-építésre vonatkozó módszertana az Enterprise Data Warehousing metodológia, amelynek elméleti alapja a Bill Inmon által kidolgozott Corporate Information Factory (CIF) modell – mondta Tracsek Ferenc. – Emellett az SAP alkalmazza saját ASAP bevezetési módszertanát is, ötvözve a beépített üzleti tartalommal. Ezek segítségével a vállalatok jelentősen csökkenthetik a ráfordításokat más adattárháztermékekhez képest.

Leköröz az SAP

A Gartner összeadja közre jelentését, amelyben az üzletiintelligencia-platformok előző időszakban elért globális piaci részesedését ismerteti (Market Share Business Intelligence Platforms, Worldwide, 2005). A rendelkezésre álló legfrissebb elemzésből kiderül, hogy a BI-platformok piacának forgalma (a licencárbevétel tekintve) összességében véve 15,5 százalékkal, 4 milliárd dollárra bővült. Az elemzőcég ennek alapján arra számít, hogy 2010-re a piac összértéke eléri a 6,3 milliárd dollárt.

A Gartner adatai szerint a beágyazott BI-alkalmazások szegmensében – azaz a BI-megoldásokat nagyobb szoftvercsomagjaik részeként értékesítő szállítók körében – volt a legnagyobb arányú (53,5 százalékos) a növekedés. Az SAP piaci részesedése azzal egy időben 130,9 százalékkal bővült.

A vezetői elemzések, a stratégiai döntéshozatal

hatékonyságához szükséges a vállalatnál található összes informatikai rendszer adatainak egységesített formában való elemzése.

Az SAP-nak harmincöt éves tapasztalata van a vállalatirányítási rendszerek piacán. Meglátása szerint a különböző iparági szereplők folyamatai igen nagy mértékben térnek el egymástól, ezért irányításuk, kezelésük is egyedi követelményeket támaszt. Ezt figyelembe véve a szoftvercég több mint huszonöt különböző iparági megoldással áll ügyfelei rendelkezésére, amelyek segítségével a legspecifikusabb folyamatok is leképezhetők. Az SAP ugyanezt a megközelítést alkalmazza a BI-termékek esetében is. Megoldása az említett üzleti tartalom által támogatja a BI-projektek iparág-specifikus, hatékony kivitelezését. ▀



Tracsek Ferenc,
BI-szakértő,
SAP Hungary

ÜZLETI INTELLIGENCIA

Adattemető vagy aranybánya

A leghétköznapibb döntések meghozatalakor is gyakran megkérdezzük magunktól, hogy rendelkezünk-e a szükséges információkkal? Az üzleti életben ugyanezzel találkozunk, de ezen a területen a téték sokkal magasabbak lehetnek.

Minden vállalat számára alapkövetelmény az, hogy döntéseit pontos, mérhető adatok elemzésére építhesse. Éppen ezért az üzletiintelligencia-rendszerek egyre nagyobb jelentőségre tesznek szert a szervezetek eredményes működésében.

Lukács Lajos, a DSS Consulting ügyvezetője szerint a legfontosabb, hogy a cégek olyan rendszereket használjanak, amelyek minden szinten képesek lefedni a döntési folyamat egészét. A DSS Consulting által kidolgozott és alkalmazott üzleti megoldások és támogatott rendszerek célja, hogy a vállalat jól átlátható, mérhető paraméterekkel rendelkezzen, teljesítményvezérelt szervezetté váljék. Erre a nagyvállalatok mellett igen nagy szükség van a középvállalatoknak is, amelyek saját információforrásaikra támaszkod-

va hosszú távon szeretnék fenntartani versenyképességüket.

A vállalatnál működő különböző alkalmazások a tranzakciós, készletkezelési, forgalmi, illetve egyéb adatok hatalmas tömegét halmozják fel. Ez az adat-tenger a cég egyik legnagyobb tőkéje lehet, ha képessé válik a mélyén rejlő összefüggések hatékony feltárására.

Ezt a folyamatot egyszerűbbé és gyorsabbá teszi a fejlett, integrált üzletiintelligencia-plattform. A DSS Consulting a Business Objects magyarszági disztribútorként a Business Objects Enterprise XI Release 2-t döntő lépésnek tart-

ja az üzleti intelligencia hatékony, vállalaton belüli kiaknázása felé.

A Business Objects egyik legnagyobb előnye, hogy a szervezet ennek révén közös platform segítségével fedheti le az üzleti intelligenciával kapcsolatos minden igényét.

Ezzel a rendszerrel nyomon követhető az egyes szervezeti egységek teljesítményének változása, láthatóbbá válnak a vállalat működésének mozgatórugói, személyre szabottan kommunikálhatók az üzleti célok és a vállalati stratégia. Ezekre az ismeretekre alapozva javítható a cég teljesítménye, hatékonyabbá válik az elemzési és döntéshozatali



Lukács Lajos,
ügyvezető igazgató
DSS Consulting Kft.

Az adatelérés távlatai

A DSS Consulting a Business Objects alapjain olyan üzletiintelligencia-rendszert alakított ki egy hazai pénzintézetnél, amely új távlatokat nyitott az adathozzáférés terén.

ADSS Consulting egy évvel ezelőtt belefogott egy adattárház- alapokon nyugvó vezetői információs rendszer megvalósításába, melynek szolgáltatásai megfeleltek a megrendelő pénzintézet üzleti elvárásainak, és lefedték a vezetők által rögzített döntéstámogatási, jelentéskészítési igényeket – mondta Farkas Béla, a DSS Consulting Kft. üzleti intelligencia szakértője, a projekt szakmai vezetője. – A pénzintézet legfontosabb elvárása az volt, hogy a megoldás adjon lehetőséget a felhasználók által nehezen elérhető alaprendszer adatbázisában megtalálható üzleti ada-

tok idősoros, konzisztens, lekérdezésre optimalizált tárolására, és legyen intuitív módon kezelhető felület a felmerülő információs igények kiszolgálásához. A tervezésnél arra is ügyelnünk kellett, hogy az adattárház olyan forrásrendszer-független informatikai alkalmazás legyen, amely további forrásokkal bővíthető.

A megoldás részét képező Microsoft SQL Server 2005 adatbázis-kezelőnek már üzembe állításakor jökorra adatmennyiséggel kellett megküzdenie, mert a migrációs koncepció alapján az adattárház átvette a pénzintézet öt éves fennállása óta keletkezett összes ada-

tot. Az éles üzemű adattár a keletkező információkat már napi rendszerességgel tölti. Az adatok migrálásához és folyamatos betöltéséhez a DSS saját fejlesztésű, paraméterezhető és rugalmas SsiS-alapokon működő keretrendszert használta, amely gyakorlatilag egy testre szabható alkalmazáscsomag.

– A projekt megvalósítása 2006 májusától 2006 decemberéig tartott – tájékoztató Farkas Béla. – A vezetői információs rendszert Business Objects alapokon alakítottuk ki. A riportok az operatív területek viszonylag egyszerűbb jelentéseitől a mélyebb elemzéseket támogató listákig át az üzleti tervezés alapjául szolgáló, komoly előkészítő eljárásokat igénylő leválogatásokig terjednek. A pontos és naprakész információkhoz való könnyebb hozzáféréssel hatékonyabbá vált a döntéshozatal és az üzletvitel.

A projekt feladatai közé tartozott, hogy a közvetlen információ eléréséhez a viszonylag zárt alaprendszerből a lehető legtöbb információt töltsék át, s ez igaz csak eltér a hagyományos eljárásoktól. A problémát a pénzintézet és a DSS Consulting Kft. oldaláról többforrásból, valamint az alaprendszeri szállító bevonásával oldották meg. További feladatot adott az üzle-

ti tartalommal bíró adatok logikai összefüggéseinek alapján való ellenőrzés és az adat-inkonzisztencia okainak feltérképezése. Az alaprendszer ugyanis egy előző generációs termék, amelynél a tárolt és a felületen megjelenő adatok nem feltétlenül egyeznek meg. Ezt a problémát többszöri „ellenőrzés-hibajavítás” iterációval oldották meg, mivel a DSS által szállított keretrendszer jóvoltából az ellenőrzési ciklusok számát függetleníteni lehet az alaprendszeri javításoktól.

A kész rendszer jelentősen megkönnyíti a munkát, és új perspektívákat nyit meg az adathozzáférésben, amit az is bizonyít, hogy pénzintézetnél az adattárház alapadataira alapozva elindul egy OLAP-alapú tervezőeszköz bevezetése. Így a 2008-as tervek már ebben a rendszerben készülhetnek. ■

A DSS Consulting ügyvezetője hangsúlyozta, hogy az üzletiintelligencia-rendszerek bevezetése elsősorban nem informatikai projekt, tekintve, hogy ezek az alkalmazások a szervezet teljesítményét befolyásoló tényezőket, illetve ezek összefüggéseit segítenek azonosítani és megérteni. ■



Business Objects

A DSS Consulting üzleti intelligencia kiskereskedelmi alkalmazásait a DSS Consulting 2007. június 20-án

Arképzési modellek és üzleti intelligencia a kiskereskedelemben című konferenciáján mutatja be. Részletes információk és jelentkezés: <http://bo.dss.hu/rendezveny>

DSS
CONSULTING
www.dss.hu

ÜZLETI INTELLIGENCIA

Animált adatmegjelenítés

A BiXPERT Kft. az egyesült államokbeli MicroStrategy átfogó BI-platformján kínál közép- és nagyvállalatok számára kulcsrakész megoldást adataik információvá történő átalakításához, az adattárház tervezésétől az adatok áttemelésén keresztül a jelentéskészítésig.

A MicroStrategy legújabb fejlesztése a Flash-technológia alkalmazása a vállalati dashboardon (vezérlőpulton). Segítségével a trendek és folyamatok animációk formájában jeleníthetők meg, s ez többszörösére növeli az információ befogadásának hatékonyságát. Az idősoros elemzéseket mozgó grafikonok teszik filmszerűvé, a készletmozgások pedig térképen jeleníthetők meg, így a szállítási költségek alakulása kézzelfogható módon követhető.

A gyártó az üzleti intelligencia területén úttörő a webtechnológia alkalmazásában, és felhasználóinak 80 százaléka ezen a felületen éri el a teljes BI-funkcionalitást. A felhasználóbarát kezelőfelületen a csúcvezetők is könnyen kiismerik magukat, és ezzel

a megoldással az üzemeltetési feladatok is minimálisra csökkenthetők. A BI-rendszer akár 128 bites SSL-titkosítás mellett bárhonnét és bármikor elérhető. Ha mégsem áll rendelkezésre online kapcsolat, e-mailben, SMS-ben vagy WAP-on keresztül küld üzenetet a felhasználóknak a kulcsmutatók állásáról, igény szerint időzített vagy eseményvezérelt módon.

A MicroStrategy megoldása a jelentéskészítéstől az OLAP, az összetett és a prediktív elemzésen át a grafikus vállalati jelentések készítéséig, valamint a jelentések terjesztéséig, az értesítéséig a BI valamennyi területét támogatja. Előre elkészített alkalmazássablonokat kínál az olyan

felhasználási területekre, mint például az értékesítéstelemzés, a pénzügy, továbbá a webforgalom-elemzés. A bevezetés során ezeket a sablonokat alapul véve a BiXPERT egyedi igények alapján készíti el a jelentéseket. A rendszerben grafikus, objektumorientált környezetben fejleszthetők az alkalmazáskomponensek. Általában az előre definiált és az ad-hoc riportok fejlesztése is a webalapú végfelhasználói felületen történik.

A MicroStrategy BI-platformja szabványos felületen illeszthető minden relációs adatbázishoz és adattárházhoz, amelyhez a szerverkomponens a saját nyelvén írja a többszörö-

esetében. A megoldás felhasználói felülete a nyílt webes szabványokra épül, ezért tetszőleges böngészőben futtatható, és bármilyen vállalati portálba integrálható.

A megoldás bevezetését a hazai partner saját BiXPERT-ise projektvezetési módszertanával támogatja, amelyet sokéves és sokrétű iparági, technológiai tapasztalatai alapján fejlesztett ki. Ennek lényeges eleme a feladat jól definiált fázisokra bontása, amelyek külön sikerességi mérőszámokat kapnak.

A BiXPERT többek között a távközlés, a kereskedelem, az FMCG és a gyártás területén rendelkezik olyan gyakorlattal, amely lehetővé teszi, hogy a felhalmozott tapasztalatokat beépítse az újabb ügyfelek számára készülő alkalmazásokba. Ez a tapasztalat elsősorban az üzleti felhasználók igényeinek megfogalmazásában segít. A cég emellett bevált gyakorlatra támaszkodik az ERP-rendszerekkel és más üzleti alkalmazásokkal való integráció megoldásában is. ▶

A felhasználóbarát, webes kezelőfelületen a csúcvezetők

könnyen kiismerik magukat, és ezzel a megoldással az üzemeltetési feladatok is minimálisra csökkenthetők.

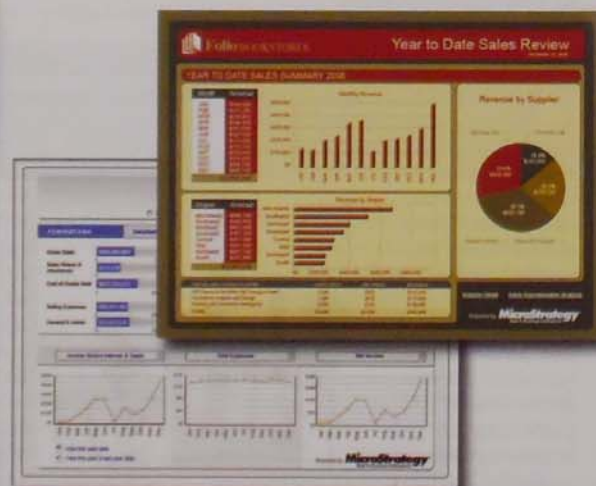
sen optimalizált lekérdezéseket. Ez általában az SQL adott RDBMS-re specializált változata, de a nyelv lehet MDX is a Microsoft Analysis Services, az SAP BW vagy az Essbase

Új-generációs jelentéskészítés Flash támogatással!

Ha el tudja képzelni, a MicroStrategy Dynamic Enterprise Dashboard™ segítségével megmutathatja.

„Engem meggyőzött!

Az adataink és a jelentéseink meglevenedtek.”



MicroStrategy
magyarországi képviselő

BiXPERT
az üzleti intelligencia

ÜZLETI INTELLIGENCIA

A tudás legyen veled

A vállalati érdekek azt kívánják, hogy a teljesítmények követése, megértése, illetve az egyéni kérdésekre kapható válaszok, azok elemzése minél hatékonyabb módon történjék, és az így nyert üzleti betekintés ne egy szűk vezetői kör privilégiuma legyen, hanem minden alkalmazott használhassa. A Microsoft célja, hogy egyszerűbbé és kiterjeszhetővé tegye a felhasználók számára az adatok költséghatékony elemzését – akár a vállalatnál már meglévő eszközökre támaszkodva.

A BI demokratizálását célzó megközelítés eredményeként az üzletintelligencia-alkalmazások felhasználói köre igen kiterjedt, informatikai képzettség szempontjából szórta válik. Ez a napi használatot előkészítő oktatás, a kezelőfelületek kialakítása és az üzemeltetés terén egyaránt komoly kihívás lehet. A Microsoft BI-megoldásának funkcióit ezért a felhasználók által ismert Office komponenseken keresztül teszi elérhetővé.

Ez a BI-megoldás több, már ismert Office- és új Officekomponensből, illetve a Microsoft SQL Server adatbázis-technológiával szorosan integrált termékből állhat, így mindig az adott üzleti igénynek megfelelő kombináció alakítható ki. Más szóval a forrásrendszerei fölél BI-funkcionalitást kereső vállalat számára az SQL Server, az Office Rendszer vagy a kettő együttese is megoldást adhat. Ezek a platformmegoldások jól dokumentált, szabványos interfészeket használnak, ezért könnyen illeszthetők más alkalmazásokhoz, rendszerekhez, például a Microsoft Dynamics ERP-rendszereihez vagy a Microsoft Project Serverhez, de más gyártótól származó üzleti alkalmazásokhoz is.

Ismerős környezet

A Microsoft BI-megoldásában az adatkezelés alapját az SQL Server 2005 biztosítja. Ez egyrészt egy megbízható és skalázható, nagy teljesítményű relációs adatbázismotor, másrészt további olyan fontos komponenseket tartalmaz, mint az ETL (adatkiyerő, -átalakító és -feltöltő) feladatokat ellátó SQL Server Integration Services, a szerveroldali OLAP (OnLine Analytical Processing) adattárolás, elemzést lehetővé tevő SQL Server Analysis Services, valamint a riportkészítést és -megjelenítést végző SQL Server Reporting Services. Ezekre olyan további komponensek épülnek, amelyek a felhasználók hozzáférést, az adatok felhasználását és a további elemzést szolgálják.

– A felhasználói eszközrendszer továbbfejlesztésével és kiterjesztésével olyan felhasználóbarát alkalmazásokkal bővítettük portfóliónkat, mint például a ProClarity, a Report Builder, a Scorecard Manager és az Excel 2007 – mondta Havas Levente, a Microsoft Magyarország Üzleti Intelligencia megoldások üzletágának vezetője. – Ezek az alkalmazások informatikai előképzettség nélkül is könnyen kezelhetők, így a felhasználók maguk is készíthetnek velük ad hoc lekérdezéseket szakterületük számára. Közülük legelterjedtebb a Microsoft Office Excel, amely az egyszerű használhatóság és a sokoldalú elemzési képességek miatt közkedvelt. Az üzleti, vállalati információ széles körű hozzáférhetősége, a csoportmunka hatékony támogatása érdekében az elemzések a Microsoft Office Sharepoint Serveren tárolhatók, és a weben közzétehető riportok formájában vagy az új Excel Services szerveroldali funkciójával. Az ezeken a lehetőségeken túlnövő igényekre további analitikus alkalmazások építhetők. Ilyen többek között az Office Business Scorecard Manager, illetve a hamarosan megjelenő Microsoft Office Performance Point Server, amely teljes körű elemzést, scorecard-megjelenítést és üzleti tervezést tesz majd lehetővé a vállalati teljesítmény követésére.



Havas Levente,
üzletágvezető,
Microsoft
Magyarország

– Az SQL Server Reporting Services segítségével a felhasználók könnyen készíthetnek riportokat, amelyek relációs vagy OLAP-adatokra épülhetnek – mondta az üzletág vezetője. – Ezt elvégeztetik a fejlesztők is, de ha az adatbázis gazdája publikálja az adatbázis sémáját, akkor akár a végfelhasználók is készíthetnek maguknak riportokat. Ez a Report Builder alkalmazás segítségével egy WYSIWYG-környezetben történik, tehermentesítve a fejlesztőket. A Reporting Services riportok megjeleníthetők böngészőben, de számos kimeneti opció is kínálkozik. Az is megoldható, hogy egy rendszeres riport minden reggel Excel-fájlban megérkezzen az érintettek e-mail postaládájába. Ennél is jobb megoldás, ha a riportokat egy Sharepoint portálon beágyazott részeként tesszük közzé, vagy a Sharepoint Excel Services által jelenítjük meg Excelben készített jelentéseinket.



A Microsoft BI platformjának felépítése

Üzletintelligencia-konferencia

A Microsoft május elején Seattleben megtartott első, több ezer főt fogadó BI-konferenciáján ismertette az SQL Server Katmai kódnevű, következő verzióját, amely újításával még jobban ki fogja terjesztetni a cég decentralizált BI-megoldását. A rendezvényen azt is bejelentették, hogy a Microsoft stratégiai partnerkapcsolatot alakított ki az Accenture-rel, a Capgeminiel és a Tata Consulting Servicesel az üzleti intelligencia területén. Ugyancsak a hónap elején jelent meg a Microsoft Performance Point Server második, úgynevezett CTP 2 (Community Technology Preview) verziója. A fejlesztőközösség tagjai így már a termékfejlesztésnek ebben a szakaszában megismerkedhetnek a vállalati teljesítmény sokrétű elemzését lehetővé tevő kiszolgáló képességeivel.

sabb mutatószámok állását. Ezek a KPI-k minden kliensalkalmazásban és -eszközben megjeleníthetők.

Naprakész BI

Az üzletintelligencia-alkalmazásokra támaszkodó felhasználók hatékony tájékoztatását a Microsoft BI-megoldásában az úgynevezett vezérlőpult (dashboard) szolgálja. Ennek megjelenítését a Sharepoint Server KPI és Report Center szolgáltatása, illetve dedikált módon az Office Business Scorecard Manager támogatja. – Eszközrendszerünkben ütemezések teszik lehetővé, hogy a szükséges információ, riport, mutatószám stb. a megfelelő helyen a megfelelő minőségben kézi beavatkozás nélkül rendelkezésre álljon – mondta Havas Levente. – Az üzleti adatok változásainak, a teljesítmény alakulásának figyelése beállítható e-mail postafiókra, akár mobilkészülékre is. A rendszer automatikusan kiküldi a riportokat a megadott címre, és a vállalati intraneten is mindig közzéteszi a riport legfrissebb, naprakész verzióját.

A BI-funkciók decentralizálását segíti, hogy a legfontosabb eszközök, az Excel és a Sharepoint általában a vállalati felhasználók rendelkezésére állnak. A BI-kiszolgálóeszközök licenckonstrukciója szintén támogatja az elemzőfunkciók széles körű hozzáférhetővé tételét az alkalmazottak között. A Microsoft BI-megoldásának használata így nem egy szűk vezetői kör privilégiuma, hanem teljes értékű vállalati munkaeszköz. ▀

Neked lehetőség. Nekünk kihívás.™

Microsoft



Egy értéktőzsde, amely naponta 300 millió tranzakciót dolgoz fel. Mégpedig Microsoft SQL Server 2005-tel.

A NASDAQ, az USA legnagyobb elektronikus értéktőzsdéje, a világ 37 országának részvényeivel kereskedik. Létfonosságú kereskedői és üzenetközvetítő rendszere az SQL Server 2005-re épül, hogy képes legyen másodpercenként akár 64 000 tranzakció kiszolgálására is – mindezt 99,999%-os rendelkezésre állással.*
Nézze meg, hogyan! www.microsoft.com/bigdata



*Ezek az eredmények nem általános eredmények, és a Windows® szoftver 2003 Enterprise Edition környezetben születtek. A rendelkezésre állás számtalan tényezőtől függ, beleértve a hardver- és szoftver-megoldásokat, folyamatokat, támogatási szolgáltatásokat is. ©2007 Microsoft Corporation. Minden jog fenntartva. A Microsoft, Windows Server és „Neked lehetőség. Nekünk kihívás.™” logo a Microsoft Corporation bejegyzett védjegye vagy védjegye az Egyesült Államokban és/vagy más országokban. A hirdetésen látható képek és azok termeként ezek hivatkozott társaságok által bejegyzett védjegyek.