



ERP

Az IDC szerint a hazai nagyvállalatok körében idén várhatóan napirendre kerül a vállalatirányítási rendszer verziófrissítése. » 19. oldal



VÁLTOZÓ FÉNYBEN

Megjelent az első igazi projektorlámpa alternatíva, melynek alapját a vadonatúj hibrid LED-lézer technológia adja. » 16. oldal

**445
forint**

SZÁMÍTÁSTECHNIKA

ICT-STRATÉGIA DÖNTÉSHOZÓKNAK • WWW.COMPUTERWORLD.HU
ALAPÍTVÁ 1969 • 2010. MÁRCIUS 2. • XLI. ÉVFOLYAM 9. SZÁM

IDG
HUNGARY

COMPUTERWORLD



Személyünk védelmében

Az információs társadalom és az internet korában sarkalatos kérdésként fogalmazódik meg az adatkezelés témaköre, hiszen az online szolgáltatások elterjedésével akarva-akaratlanul személyes információkat teszünk közzé a világhálón, amelyek védelméről a megfelelő jogi szabályozás, a helyes vállalati hozzáállás és a tudatos felhasználói attitűd csak együttesen gondoskodhat.

Összeállításunk a 7-9. oldalon



2010. április 14.

**PC WORLD
KONFERENCIA**

e-Commerce az online kereskedelemről

A PC World konferenciáján nemcsak az induló vállalkozásokat érdeklő kérdésekre, de a már működő boltokat érintő hasznos tanácsokra is sort kerítünk.

Szakmai védnök: Szövetség az Elektronikus Kereskedelemért.

A konferencia tervezett témái

- E-kereskedjünk-e? Mekkora a piac, hol lehet a helyem, mit érhetek el?
- Hogyan indítsunk webshopot?
- Webshop-analitika: hogyan „váltunk pénzre” a látogatókat?
- Online marketing: mire költsön egy induló és mire egy befutott áruház?
- A közösségi média ereje az internetes kereskedelemben
- A megbízható webshop
- Adwords és Analytics elemzések (kezdő és haladó)



Regisztráció, részletek: <http://pcworld.hu/konferencia>

Szolgáltatások:

DVD Authoring

CD, DVD sokszorosítás

Egyedi CD, DVD írás

Csomagolás és logisztika

8000 Székesfehérvár, Aszalvölgyi u. 7. tel.: +36 22 533-57 fax.: +36 22 533-599 e-mail: vtcd@vtcd.hu www.vtcd.hu
authoring stúdió: 1021 Budapest, Hűvösvölgyi út 54. tel.: +36 1 3921-217 fax.: +36 1 3921-238 e-mail: authoring@vtcd.hu

VTCD VIDEOTON
Kompaktlemez-gyártó Kft.

**MINŐSÉG
TAPASZTALAT
MEGBÍZHATÓSÁG**

AKTUÁLIS

05 HYDE TECH CORNER
Felkértük két technológiai vállalat vezetőjét, hogy kommentálja a közelmúlt eseményeit, híreit.

06 GOOGLE: ANTITRÖSZT VIZSGÁLAT
A brit Foundem, a francia Ejustice.fr és a Microsoft által a közelmúltban felvásárolt német Ciao versenyellenes viselkedéssel vádolta meg a vállalatot.

FÓKUSZ

07 ADATOK A FELHŐBEN
Az információs társadalom kialakulásával az adatkezelés különös mértékben a figyelem középpontjába került.

09 ÚJ TRENDKÉ, ÚJ KIHÍVÁSOK

ÜZLET

10 IT-VÁLLALATOK AZ USA LEGZÖLDEBB CÉGEI KÖZÖTT

12 HÁROM KÉPERNYŐS STRATÉGIA

13 INFORMATIKA A KÖZMŰVEKNÉL
A közművállalatok olyan speciális szakterületen dolgoznak, ahol különösen fontos az informatikai rendszerek képességeinek sokrétű és maximális kihasználása.

TECHNOLÓGIA

14 AZ ACTIVE X ÚJ KORSZAKA
A Google Native Client nagyon merész elgondolás, hiszen olyan területet próbál újra kiaknázni, amilyen az ActiveX egyszer már csúfosan elbukott. Kétségtelen azonban: a platformfüggetlenség és a tényszerűen jól átgondolt biztonsági modell lehetővé teszi, hogy olyan alkalmazások jelenjenek meg weben, amelyekre eddig esély sem volt. A Native Client teljesítménye messze felülmúlja az összes ismert kliens webplatformt.

16 VÁLTOZÓ FÉNYBEN
Sokat vártunk a nyomtatókban és tévékben jól teljesítő LED-technológiától, de az nem egészen váltotta be a hozzá fűzött reményeket. Megjelent viszont az első igazi projektorlámpa-alternatíva, melynek alapját a vadonatúj hibrid LED lézertechnológia adja.

18 DEVOLO DLAN DUO STARTER KIT
A HomePlug technológia révén kábelezés nélkül, a minden lakásban kiépített 230 voltos elektromos hálózat vezetékén forgalmazhatunk adatokat. Kiprobáltuk a devolo alapkészletét.

18 HOMEPLUG ÉS UPA LEHETŐSÉGEK
A PowerLine és UPA rendszerek révén adott a lehetőség megbízható hálózat kiépítésére.

ÁLLANDÓ ROVATAINK

04 VÉLEMÉNY
Turcsán Tamás: Hazai keresőfejlesztés – Dömping van a hazai keresőfejlesztés piacán.
A tehetséges fiatal vállalkozók mindegyike a keresés „Bölcsek követ” próbálja megtalálni, vagyis azt, hogy miként lehet az elvégzett munkát pénzre váltani.

05 ESEMÉNYEK
Mi várható a héten? Konferenciák, előadások, tapasztalatcserék

05 SZEMÉLYI HÍREK

06 HÍRMOZAIK
Tudósítások az IT-szakma legfrissebb eseményeiről



Borús jelentés a Magyar Telekomtól

Csökken a távközlési óriás árbevétele és nyeresége – derült ki a Magyar Telekom múlt héten közzétett 2009-es pénzügyi jelentéséből.

» computerworld.hu/cikk/mtelekom-2009

Nem járnak rosszul az ügyfelek a Cisco-HP szakítással

Az elemzők szerint nem valószínű, hogy a Cisco Systems és a Hewlett-Packard szakítása után „kényszeríteni” próbálnák korábbi közös ügyfeleiket a márkaválasztásra.

» computerworld.hu/cikk/cisco-hp-szakitas



EU-aggodalmak az ACTA miatt

A szellemi termékek megosztását szabályzó közös szerződésről folytatott titkos egyeztetéseken az uniós adatvédelmi törvényeket sértő döntések szülehetnek.

» computerworld.hu/cikk/acta-aggalok

Egyesíti műholdas televíziós üzletágait a UPC

A UPC európai vállalatcsoportja Luxemburgban egyesíti közép-európai műholdas televíziós üzletágait, a hatékonyabb működés érdekében.

» computerworld.hu/cikk/upc-luxemburg

IMPRESSZUM COMPUTERWORLD-Számítástechnika

ICT-stratégia döntéshozókra • alapítva 1969 • 2010. március 2. • XLII. évfolyam 9. szám

Kiadja IDG Hungary Kft.
1075 Budapest Madách Imre út 13-14. A ép.
HU ISSN 0237-7837
Postacím: 1374 Budapest 5, Pf. 578
Internet: www.idg.hu
Bankszámlaszám 10300002-20328016-70073285
Felelős kiadó Bíró István ügyvezető – ibiro@idg.hu
Műszaki vezető Babinecz Mónika – mbabinecz@idg.hu
Nyomás és kötészet D-Plus Kft.
1037 Budapest, Csillaghegyi út 19-21.

Ügyvezető igazgató Németh László

SZERKESZTŐSÉG

Főszerkesztő Dervenkár István – idervenkar@idg.hu
Főszerkesztő helyettes Szalay Dániel – dszalay@idg.hu
Online-szerkesztő Bogár Szabolcs – szbogar@idg.hu
Olvasószerkesztő, korrektor Sz. Erdős Judit – jerdos@idg.hu
Munkatársak Dávid Imre – idavid@idg.hu
Egri Imre – iegri@idg.hu
Horváth Ádám – ahorvath@idg.hu
Kis Endre – ekis@idg.hu
Kodolányi Balázs – bkodolanyi@idg.hu
Makk Attila – amakk@idg.hu
Vass Enikő – evass@idg.hu

Szerkesztőségi ügyelet Bödör Eszter – ebodor@idg.hu
Telefon: 577-4343, fax: 266-4343
Internet: www.computerworld.hu
e-mail: levelek@idg.hu

Újságíróink szakmai képzésének hátterét a NetAcademia Oktatóközpont biztosítja. www.netacademia.net

TIPOGRÁFIA

Berényi István – iberenyi@idg.hu
Berényi Teréz – tberenyi@idg.hu

HIRDETÉSFELVÉTEL

Hirdetési igazgató Melovics Csaba – cmelovics@idg.hu
Telefon: 577-4310, fax: 266-4274
Lapreferens Rodríguez Nelsonné – irodriguez@idg.hu
Telefon: 577-4311
Kereskedelmi asszisztens Bohn Andrea – abohn@idg.hu
Telefon: 577-4316, fax: 266-4274
e-mail: kerirdo@idg.hu

TERJESZTÉS ÉS ÜGYFÉLSZOLGÁLAT

Terjesztési igazgató Babinecz Mónika – mbabinecz@idg.hu
Telefon: 577-4301, fax: 266-4343
MediaShop: mediashop.idg.hu
e-mail cím: terjesztes@idg.hu

MARKETING

PR-munkatárs Kovács Judit – jkovacs@idg.hu

KONFERENCIA

Rendezvényszervező Bödör Eszter – ebodor@idg.hu

JOGI KÖZLEMÉNYEK

Szerkesztőségünk a kéziratokat lehetőségei szerint gondozza, de nem vállalja azok visszaküldését, megőrzését.

A COMPUTERWORLD-ben megjelenő valamennyi cikket (eredetiben vagy fordításban), minden megjelent képet, táblázatot stb. szerzői jog védi. Bármilyen másodlagos terjesztésük, nyilvános vagy üzleti felhasználásuk kizárólag a kiadó előzetes engedélyével történhet.

A hirdetések a kiadó a legnagyobb körültekintéssel kezeli, ám azok tartalmáért felelősséget nem vállal.

TERJESZTÉSI, ELŐFIZETÉSI, ÜGYFÉLSZOLGÁLATI INFORMÁCIÓK

A lapot a Lapker Rt., alternatív terjesztők és egyes számítástechnikai szaküzletek terjesztik. Előfizethető a kiadó terjesztési osztályánál, az InterTicketnél (266-0000 9-20 a között), a postai kifizetésűnél (06/80-444-4444; hirlapelofizetes@posta.hu, fax: 303-3440) Előfizetési díj egy évre 16 440 forint, fél évre 8220 forint, negyed évre 4110 forint.

Lapunkat a MATESZ auditálja

Olvasóink szokásait a Nemzeti Médiaanalízis méri fel.

A Computerworld az IVSZ hivatalos médiapartnere.



A szerkesztőségi anyagok vírusellenőrzését a **NOD32 Antivirus** programmal végezzük, amelyet a szoftver magyarországi forgalmazója, a **Sicontact Kft.** biztosítja számunkra. **eSet**

Hazai keresőfejlesztés: ki nevet a végén?



Turcsán Tamás
újságíró

Sorra születnek a hazai fejlesztők keze alól kikerülő internetes kereső megoldások annak ellenére, hogy a Google gyakorlatilag szinte teljesen lefedi a hazai piacot. Dömping van a hazai keresőfejlesztés piacán. A tehetséges fiatal vállalkozók mindegyike a keresés „Bölcsek követ” próbálja megtalálni, vagyis azt, hogy miként lehet az elvégzett munkát pénzre váltani.

A keresés valóban hatalmas üzlet, egész pontosan a vele együtt értékesített hirdetés. Nem véletlen, hogy a Microsoft nem sajnálja a pénzt a Bing sztárolására, hiszen a nemzetközi keresőbusiness néhány százaléka is hatalmas profitot hozhat.

A Google egyre inkább túlteljesedett találati oldalával számos fejlesztőt ösztönöz arra, hogy megpróbáljon valami jobbat, hatékonyabbat, átláthatóbbat létrehozni. A lelkes hazai fejlesztők egy része előtt is a hatalmas piac töredék részének a megnyerése lebeg. Ennek további lendületet ad az, hogy az IT-szakértők többsége szerint a Google egyeduralmát az egyes országok szintjén csak a helyi – anyanyelvet és helyi sajátosságokat ismerő – keresőszolgáltatások törhetik meg. Nagyságrendjét tekintve itthon a lokális keresést zászlajára tűző johu.hu még a hazai szinten kimagaslónak számító, havi 100 ezer felhasználója ellenére sem éri el a Google által birtokolt piaci hányad 1 százalékát.

A tények azonban így egy kicsit más képet festenek a kis magyar valóságról is. A kínai Baidu mellett csupán néhány helyi (cseh, orosz, francia) kereső tartja magát, s ezek közül a nagyobbak sem számíthatnak hatalmas felhasználói tömegre a Google globális elterjedtségéhez képest.

A magyar nyelvi sajátosságok mellett pontosan behatárolható az

a felhasználói kör, amely egy ilyen szolgáltatással elérhető. Az anyanyelvi keresést ugyan legtöbbször a szolgáltatás előnyeként emelik ki a fejlesztők, mégis ez a szempont inkább szűkíti az elérhető felhasználók számát.

A szakértők egy része szerint, a hazai fejlesztők legnagyobb ellessége az ismeretlenség, illetve hogy egy 10 milliós, egyedi nyelvű ország keresőpiaca is sokkal kisebb, mint az angol, német, spanyol vagy francia nyelvi környezetben működő versenytársaké.

Ez már maga elég lenne ahhoz, hogy visszaretentse a vakmerő fejlesztőket. Ők ugyanis általában nem számolnak azokkal a felhasználókkal, akik csupán megszokásból vagy meggyőződésből nem használnak mást, mint a Google.

Magával az európai keresőfejlesztéssel is adódnak gondok; az Európai Unió az utóbbi időben nem annyira markánsan segíti a Google ellenpólusának tervezett európai kereső kifejlesztését. Más a helyzet a speciális keresőkkel, adatbányász eszközökkel. Mivel a Google bizonyos részpiacokon nem túl izmos, ezeken a területeken sokszor sikeresen kapaszkodnak meg a kisebb cégek.

Az utóbbi időben elindított, kifejezetten a magyar tartalomra kifejlesztett szolgáltatások között is találunk hagyományosabbakat és újszerűket egyaránt. A kérdés továbbra is az, hogy képesek lesz-

nek-e a feltörekvők akárcsak néhány százalékot elvenni a keresőpiac hazai tortájából, megalapozzák-e az itthoni keresés jövőjét, vagy idővel üzleti modell, vagy anyagi nehézségek miatt feladják nagy terveiket.

Persze azért van esély az ilyen technológiák alkalmazásként való értékesítésére is. A nagyobb portálok, könyvtárak, adatbázisok sok esetben nem képesek, vagy nem is akarnak saját tervezésű, egyedi és hatékony keresés kifejlesztésével foglalatalkodni. Itt jönnek a képbe a megfelelő technológiával már rendelkező kis cégek. Számos nagy szolgáltatás olcsó és hatékony kiszolgálására sokszor eleget egy már meglévő hazai fejlesztő integrálható keresési megoldásai. A keresők így gyakorlatilag felfoghatók egyfajta technológiai bemutatóknak, amellyel a cég a saját kreativitását és lehetőségeit is demonstrálja. Az szinte bizonyos, hogy 100 millió dollárt egyik tehetséges hazai cég sem képes befektetni, ezért marad a kreativitás és az egyediség illúziója, illetve a tengerentúli piacok becserkészése. Hiába azonban minden tehetség, ha kevés a saját tőke, nem tolonganak az üzleti angyalok, kockázati befektetők. A nagy ötleteket nem elég kitalálni vagy megvalósítani. Ma már hatalmas kihívást jelent működtetni, fenntartani, nyereségesen üzemeltetni azokat.

A magyar piac rizikóját igyekeznek kivédeni azok a fejlesztők, akik megpróbálják a határon kívülre, esetleg akár a tengerentúlra eljuttatni terméküket. Nekik sincs egyszerű dolguk, hiszen hazai fejlesztést Amerikában vagy az EU-ban befuttatni szintén nem egyszerű. Ha sikerül valamelyik nagyobb startup versenyen jól szerepelni, akkor persze némileg megnőhetnek az esélyek, de Budapestről így is igen nehéz a nemzetközi élvonalba kerülni egy ilyen szolgáltatásnak.

Talán mégis ez a modell rejti a legtöbb esélyt a kiugrásra. Hiszen a nemzetközi porondon könnyen megtörténhet, hogy valakinek megakad a szeme egy tetszetősebb hazai terméken, szolgáltatáson. Ehhez azonban nagyon fontos, hogy a terméknek új szemléletet vagy unikális ötletet kell felmutatni, amelyet az amerikai vetélytársak még nem valószínűsíthettek meg. Ez a felgyorsult, állandóan változó, naponta új szolgáltatásokkal bővülő piacokon hihetetlen kihívások elé állítja az anyagilag általában nem túl erős hazai garázscégeket.

Az, hogy 2010-ben ki lesz a nagy befutó, még egyáltalán nem látszik. A keresőfejlesztők útkeresésének eredményei csak a válság elmúltával lesznek egyértelműen értékelhetők, hiszen aki rossz helyzetben fejleszt, könnyebben arathat annak elmúltával.

Hyde Tech Corner

Ezen a héten Betzalel Kenigsztejn és Kürti László reflektál a közelmúlt fontos híreire, eseményeire.

Összeállította: Bogár Szabolcs

Eheti összeállításunkból kiderül, milyen fejlődési tendenciákat mutat a vezetékes internet penetrációja, illetve milyen esélyei lehetnek az új OpenOffice.org 3.2-nek a vállalati és kormányzati szektorban.

Folytatódik a vezetékes internet térnyerése

Magyarországon 2009-ben a mobilinternet gyors térnyerése mellett folytatódott a vezetékes szélessávú internetszolgáltatás erősödése és a hagyományos vezetékes telefonszolgáltatás lassú lemorzsolódása – közölte a Nemzeti Hírközlési Hatóság. <http://computerworld.hu/folytatodik-a-vezetekes-szelessavu-internet-ternyerese.html>

BETZALEL KENIGSZTEJN ÜGYVEZETŐ, UPC

A vezetékes széles sáv és a mobilinternet térnyerése tavaly tovább folytatódott. Egyre több mobil-eszköz képes elérni a világhálót, ám az élményszerű, valódi internetezés-

hez mind nagyobb sebesség szükséges, amit a jelek szerint – technológiai korlátai miatt – már az ADSL sem képes biztosítani. Erre utal, hogy a kábeles előfizetések száma 29 százalékkal nőtt, míg a szerényebb képességű ADSL-hozzáféréseké csupán 1 százalékkal. Évek óta tartó világos tendencia a kábeles internet térnyerése a telefonvonalis internettel szemben. A kisebb lefedettség ellenére is

15 százalékkal magasabb a kábeles kapcsolatok száma. Világosan érzékelhető a korszerűbb, megbízhatóbb, jövőálló technológia iránti igény.

Vezetéken átlag 10–20 GB tartalmat fogyasztanak a háztartások, mobilkészülékeken ennek csak tizedét. A mobilnetezők fele csak a telefonjáról kapcsolódik a világhálóra, és a mobilinternet

korlátai miatt a laptophasználók is főként leveleket olvasgatnak, weboldalt látogatnak.

A kábelhálózatok nagy része eközben már most új generációs technológiát alkalmaz, amely nagy

tömegeknek is a rendelkezésére áll. A UPC a teljes szolgáltatási területén már 120 megabitet kínál, és ez csak az új első sebességhatár. A nagyobb sebesség azonban még a jövőbeli mobiltechnológiával sem lesz egykönnyen biztosítható a felhasználóknak, ráadásul az ADSL-vezetékek átépítése is hosszú időt vesz még igénybe, míg a világhálón át elérhető tartalmak a sáv szélesség növekedésével együtt szélesebben fejlődnek. Ezért mindig más dimenzióban lesznek élvezhetőek egy erős vezetékes kapcsolattal, mint bármi más módon.

Letölthető az ingyenes OpenOffice.org 3.2

Az ingyenes irodai programcsomag gyorsabb lett, jobban támogatja a szabványokat, és kompatibilitásban is többet tud elődjénél. A magyar változat még nem elérhető, az angol verzió viszont már igen.

<http://computerworld.hu/megjelent-az-openoffice-org-3-2.html>

KÜRTI LÁSZLÓ ÜGYVEZETŐ, OPENS KM

Magyarországon számos intézmény kezdte meg az átállást, közülük néhány már többéves tapasztalattal rendelkezik ezen a területen. Tavaly a közigazgatásban jelentős változások történtek: a közbeszerzési piac megnyílt az open source szoftverek előtt, és a parlament megszavazott egy törvényt a nyílt szabványok kötelező alkalmazásáról. Egy tavalyi felmérésünk szerint az önkormányzatok harmada már alkalmaz OpenOffice.org-ot, ami azt mutatja, hogy valós az igény a költséghatékony és szabványos informatikai eszközök iránt.

Meggyőződésem, hogy ez a folyamat folytatódik; elképzelhető, hogy a következő kormányzati ciklusban kötelező lesz a nyílt szoftverek alkalmazása a teljes közigazgatásban. Az átállás kapcsán fontos, hogy a központi rendszerek (pl. ÖnkADÓ, ABEV) be tudják fogadni a nyílt szoftverekkel készített dokumentumokat. Az állam és a polgárok közös érdeke a gyártó- és platformfüggetlen e-közigazgatás, várható tehát, hogy ezek az akadályok hamarosan eltűnnek.

Az OpenOffice.org 3.2-es verziójában a jelszóval védett Microsoft Office XML dokumentumok kezelése a legnagyobb áttörés, hiszen a kisebb formázási eltérésektől eltekintve ez volt a szoftver közigazgatási alkalmazásának az egyetlen komoly akadálya. Az OpenOffice.org fejlesztését a nagyvállalatok mellett több ezer fős közösség végzi, így – ellentétben a zárt fejlesztésekkel – nincs szükség marketing-felhajtásra, nincsenek éves késések

SZEMÉLYI HÍREK

Györke Orsolya



Február 26-tól Györke Orsolya tölti be a Magyar Telekom Csoport új PR- és márkamenedzsment osztályvezetői pozícióját. A marketing-szakköz-

gazdász végzettségű harminchét éves szakember 16 éve dolgozik marketing és kommunikációs területen. Korábban a T-Online kommunikációs igazgatója, majd a Magyar Telekom vállalati ügyfelekkel foglalkozó üzletága, a T-Systems kommunikációs vezetője volt. Pályáját hazai autóimport cégeknél kezdte, a Porsche Hungariánál a Seat, majd a General Motorsnál a Chevrolet közép-kelet-európai regionális kommunikációs vezetője volt. Új pozíciójában a Telekom márka menedzsmentjét, valamint a Magyar Telekom Csoport társadalmi szerepvállalási és PR-tevékenységét irányítja. Az osztályvezető szervezettel Varga Mihály kommunikációs igazgatóhoz tartozik.

George Stathakopoulos



George Stathakopoulos, a Microsoft Trustworthy Computing Group (vállalati biztonsági divízió) vezető menedzsere 19 éves munkaviszonyt követően átszerződik az Amazonhoz, és a cég biztonságtechnikai csoportjának menedzsere lesz. Stathakopoulos 1991 óta irányította a vállalat termék-biztonsággal, biztonsági tervezéssel és kommunikációs feladatokkal foglalkozó cégcsoportját. Az Internet Explorer csoport egyik alapító tagjaként a Microsoft legelismertebb vezetői közé tartozott, s nagyban hozzájárult a vállalat és a hackerközösség közötti viszony barátságosabbá tételéhez. Helyét Matt Thomlinson, a biztonságtervezési csoport korábbi vezető igazgatója vette át.

és a nyílt kódnak köszönhetően a hibajavítások azonnal elérhetőek mindenki számára. A közösség szavazatai alapján idén Budapesten lesz az OpenOffice.org éves konferenciája. Bízunk benne, hogy 2010 nemcsak Európában, hanem itt Magyarországon is az OpenOffice.org éve lesz.

ESEMÉNYNAPTÁR

Március 3. BUDAPEST KONFERENCIA
A biztonság szeme – Térfigyelő rendszerekkel a biztonságért
» www.computerworld.hu/konferencia/31

Március 4. BUDAPEST
iPhone vs. Android konferencia
» www.iphonevsandroid.info

Március 4. BUDAPEST
Elektronikus számlák befogadása, e-dokumentumok a cégek gyakorlatában
» www.dmslabor.hu

Március 10. BUDAPEST
Web 2.0 Symposium: BarCamp Budapest
» www.barcamp.ap.hu



Kürti László

ügyvezető
OpenSKM

HÍRMOZAIK

Olimpia Linuxon, Silverlighton

Azok, akik nem jutottak el Vancouverbe, de szeretnék nyomon követni a Kanadában zajló téli olimpia legfontosabb eseményeit, az online közvetítéseket bármikor megnézhetik full HD minőségben, akár a windowsos Microsoft Silverlight, akár linuxos megfelelője, a Novell Moonlight segítségével. A Moonlight 3.0 második előzetesének megjelenését a fejlesztőcsapat kifejezetten az olimpiai játékok kezdetére időzítette. A Moonlight létrehozása a Novell és a Microsoft által 2007 szeptemberében bejelentett műszaki együttműködés része. Legújabb változatának használatához a Firefox 3.7-es verzióját javasolják a fejlesztők, ezzel még a pixelek árnyékosodása is kiszűrhető. A Moonlight 3.0 második előzetese ingyenesen letölthető a www.go-mono.com weboldalról.

Google: antitröszt vizsgálat

Computerworld.hu - Antitröszt-vizsgálatot indított a Google keresőóriás ellen az Európai Bizottság. Az eljárás azután indult, hogy a brit Foundem, a francia Ejustice.fr és a Microsoft által a közelmúltban felvásárolt német Ciao versenytellenes viselkedéssel vádolta meg a vállalatot.

Az Európai Bizottság – úgy is mint az Európai Unió legbefolyásosabb antitröszt szervezete – az utóbbi években sajátos gyakorlatot honosított meg az ilyen ügyekben. Az EB általában előzetes vizsgálatokat, piac-, illetve közvélemény-kutatást végzett az érintett cégek körében, mielőtt hivatalos vizsgálatot indítana. A jelek szerint a Google is hasonló procedúra elébe néz. „Készek vagyunk együttműködni a vizsgálatot végző hatóságokkal, de biztosak vagyunk abban, hogy üzletvitelünk során partnereink és ügyfeleink érdekeit, valamint az európai jogi szabályozás elvárásait szem előtt tartva járunk el” – reagált a számára ked-

vezőtlen hírre a Google. A keresőóriás illetékesei, igaz, burkoltan, de a Microsoftot nevezték meg az ellenük indított vizsgálat kezdeményezőjeként. „A Ciao hosszú ideig használta az AdSense rendszerét, így a Google fontos partnerének számított; olyan partnernek, amellyel remek kapcsolatot ápolunk. Miután a Microsoft 2008-ban megvásárolta a céget, alapvetően megváltozott a viszonyunk. Kifogásaikat a német versenyhatósághoz is benyújtották, mára pedig a brüsszeli döntőbizottság elé került az ügy” – közölte a Google képviselője.

A brit Foundem keresete szerint a Google keresőalgorithmusa tudatosan csal az oldal rangsorolásánál, mert vetélytársként kezeli őket. A Foundem a részben a Microsoft alapította ICOMP társulás tagja – állapítja meg a Google közleménye, hozzátéve, hogy az Ejustice.fr is a Foundeméhez hasonló kifogásokat fogalmazott meg. 

HÍRMOZAIK

Accenture és a SAS
Kapcsolatának stratégiai szintű kiterjesztését tervezi az Accenture és a SAS.

Új generációs, ún. prediktív analitikai megoldások létrehozásában, szervezeti bevezetésében és menedzselésében működnek együtt. Az Accenture és a SAS közös beruházásként tervezi iparág-specifikus megoldások fejlesztését olyan piacokra fókuszálva, mint a pénzügyi szféra, az egészségügyi, valamint az állami szektor. A két cég a jövőben menedzselte szolgáltatásként is ügyfelei rendelkezésére bocsátja kifinomult analitikai képességeit.

REGISZTRÁLJON

Ha szeretné hétről hétre a legfontosabb szakmai résztvevőkhöz eljuttatni az Ön cégével kapcsolatos információkat, regisztráljon Céginfo szolgáltatásunkra oldalunkon.

ceginfo.computerworld.hu



CASIO
Projektor, hagyományos lámpa nélkül
20 000h lámpa élettartam
 2000-3000 ANSI lumen fényerő
Lézer-LED fényforrás
 Mindössze **43mm** magas
2x optikai zoom

DNN
www.dnn.hu

IBM Tároló Megoldások Fórum 2010

Eljött egy új kor hajnala! – ezzel a hangzatos alcímmel hirdette meg az IBM Magyarország idei *Tároló Megoldások Fórumát március 11-ére, az Európa Kongresszusi Központba (1021 Budapest, Hárshegyi út 5-7.)*. A rendezvényen átfogó képet kívánnak adni a tárolórendszerek aktuális trendjeiről, valamint a cég ehhez kapcsolódó megoldásairól. A kulcsszavak, amelyeket a fórum szervezői fontosnak tartanak: az informatikai rendszereket hozzáilleszteni a szervezetek üzleti céljaihoz, választakat adni a kockázatokkal és megfelelő kapcsolatos aggodalmakra, zökkenőmentesebbé tenni a műveleteket, növelni a hatékonyságot és a kapacitást.

A rendezvény nem titkolt célja, hogy meggyőzze a hallgatóságot: az IBM-nek vannak megfelelő tárolórendszerei ezeknek a célok-nak az eléréséhez. Az előadásokon az IBM szakemberei bemutatják az új tárolóeszközöket, a cég partnerei

pedig olyan konkrét megoldásokat ismertetnek gyakorlati szempontú megközelítésben, amelyekhez ezeket az eszközöket használták fel sikerrel.

A rendezvényen *Paál Péter*, az IBM Magyarország vezérigazgatójának köszöntője után *Roland Leins*, az IBM System Storage üzletágának közép-kelet-európai értékesítési vezetője, tart előadást *Tároló-infrastruktúra a 21. században* címmel, majd pedig *Milan Otajovic*, az IBM nagykereskedési tárolómegoldásokért felelős közép-kelet-európai vezetője beszél a cég archiválási megoldásairól. A plenáris szakasz utolsó részében *Benedek Péter*, az IBM Power Systems üzletágának közép-kelet-európai értékesítési vezetője tart előadást az új Power 7 technológiáról. Délután három párhuzamos szekcióban folytatódik a rendezvény. A szekciókban gyakorlati kérdések kerülnek majd napirendre.

A fórum ingyenes, de regisztrációhoz kötött. ■

Adatok a felhőben



Az információs társadalom és az internet korában sarkalatos kérdésként fogalmazódik meg az adatkezelés témaköre, hiszen az online szolgáltatások elterjedésével akarva akaratlanul személyes információkat teszünk közzé a világhálón, amelyek védelméről a megfelelő jogi szabályozás, a helyes vállalati hozzáállás és a tudatos felhasználói attitűd csak együttesen gondoskodhat. Írta: Bogár Szabolcs

A magánszféra védelme, a személyes autonómia tiszteletben tartása nem új keletű igény. Túlzás nélkül állíthatjuk, hogy a kérdéskör már több száz éve napirenden van. Az idő múlásával természetesen folyamatosan átalakultak, formálódtak a személyes adatok kezelésének elméleti és gyakorlati vonatkozásai, de az információs társadalom kialakulásával párhuzamosan az adatkezelés kérdésköre különös mértékben a figyelem középpontjába került. A modern világban az a paradox helyzettel állunk szemben, hogy magánéletünk jelentős részét egy olyan platformon éljük meg, amelynek alapelve a nyitottság, az információ szabad áramlása. **Az internetes szolgáltatások korában a világháló hatalmas piacterré változott, ahol az információ – érték; kereskednek vele, adják és veszik, nekünk pedig alaposan észnél kell lennünk, ha arra vállalkozunk, hogy beszállunk a játékba.** Márpedig megtesszük, sőt örömmel használjuk ki a világháló kínálta lehetőségeket; az internet segítségével szerezzük ismereteink jelentős részét, itt ismerkedünk, online vásárolunk és a weben keresztül intézzük pénzügyeinket, miközben akarva akaratlanul hatalmas mennyiségű személyes információt teszünk közzé. Az előnyök mellé tehát veszélyek is társulnak. Hiszen ezekből az adatokból elméletileg komplex képet lehet alkotni mindennapi életünkről, világ-

nézetünkről, vallási és politikai hovatartozásunkról, társas és szakmai kapcsolatainkról. A modern világban természetesen nem tehetjük meg (vagy csak komoly erőfeszítések árán tehetjük meg), hogy elzárkózunk az internettől, ezért különösen fontos megfelelő és megnyugtató válaszokat kapnunk a nyitott kérdésekre.

MODELIVÁLTÁS

Az online szolgáltatások széles körű elterjedése tovább árnyalja a képet: a szórakozásra, ismeretszerzésre vagy munkára alkalmas eszközök jelentős része már nem közvetlenül a számítógépünkön érhető el; adataink valahol az internet megfoghatatlan felhőjében „laknak”. Technológiai és üzleti oldalról egyaránt megfigyelhető az a tendencia, hogy a vállalatok a világhálóra telepítik alkalmazásaikat (ezt nevezzük SaaS, azaz *Software-as-a-Service* modellnek), amely az azonnali és gyors hozzáférhetőség ígéretével kecsegteti a felhasználókat. Az átváltás csendben és fokozatosan indult, így a felhasználók gond nélkül sajátították el az internet használatának új formáit. Először a weben hostolt e-mail szolgáltatások (*webmail*) terjedtek el széles körben. Ma már szinte nagytételre kell keresni azokat, akik nem veszik igénybe ezt a lehetőséget. A századfordulón aztán felgyorsultak az események, sorra jelentek meg az online alapon működő szolgáltatások, a közösségi média berobbanása pedig

elhozta a közösségi hálózatok korát. Ma már nehezen találunk olyan interaktív, dinamikus webes alkalmazásokat, amelyek nem a felhőinformatikai (*cloud computing*) modell alapján működnek, sőt lassan a tipikusan számítógép-

Az online alkalmazások globális adatközpontokban futnak, így nem tudhatjuk pontosan, hol vannak az adataink.

tógéphez kötött végfelhasználói (első sorban szövegszerkesztő és kreatív) programoknak is megjelennek online variánsaik. Mivel a SaaS-modell lényege, hogy helyhez kötött PC-k helyett hatalmas adatközpontokban működő szervereken futnak az alkalmazások, nem tudhatjuk pontosan, valójában hol is vannak adataink, hiszen a helytől és időtől független hozzáférhetőséget csak elosztott rendszerekkel lehet biztosítani, amelyek terhelés függvényében szolgálják ki az igényeket.

TUDATOS ADATKEZELÉS

Az internetes szolgáltatásokat kínáló vállalatok mindent megtesznek annak érdekében, hogy meggyőzzék fel-

használóikat: adataik biztonságban vannak. Elemi érdekük ez, különösen annak fényében, hogy – ha hihetünk az informatika jövőjét kutató elemzőknek – hamarosan a cloud computing vonzáskörén eddig kívül eső alkalmazások is a felhőbe fognak költözni, és a számítógép szerepe várhatóan arra redukálódik, hogy fizikai értelemben kapcsolatot teremtsen ezzel a világméretű hálózattal.

A szolgáltatók tehát mindent megtesznek, de rendkívül fontos, hogy a felhasználók is – felismerve és igazodva az új keretekhez – tudatosan kezeljék online jelenlétüket. „Kettőn áll a vásár” – szól a közmondás, ami esetünkben is igaznak bizonyul. A Demokrácia és Technológia Központ (Center for Democracy & Technology) szerint a kutatások azt mutatják, hogy az internetezők első számú aggodalma az adatbiztonság kérdése, sokan ezért ódzkodnak a világhálótól. A fentiekből az következne, hogy a felhasználók prioritásként tekintenek személyes adataik tudatos kezelésére, ám a gyakorlat azt mutatja, hogy közlőről sem ez a helyzet. Furcsamód valóban munkál bennünk némi bizonytalanság és bizalmatlanság, ez azonban gyakran nem-törődömséggel, lustasággal párosul. Válljuk be, nem teszünk meg mindent azért, hogy a rendelkezésre álló információk alapján alapos képet alkossunk magunknak az internetes szolgáltatások adatkezelési gyakorlatá-

val kapcsolatban. (Valószínűleg mindenki egy kezén meg tudja számolni, hány alkalommal olvasta el a felhasználási feltételeket és az adatkezelési nyilatkozatokat egy-egy új szolgáltatás igénybevétele előtt.) Másrészt sokszor nehézségekbe is ütközünk, amikor tájékozódni szeretnénk, ugyanis a vállalatok nem mindig törekszenek arra, hogy világos képet fessenek elénk, és ezt tetézik azok a nagy médianyilvánosságot kapó esetek is, amelyek egy-egy biztonsági incidensről vagy hibás adatkezelési eljárásról számolnak be. **A megoldás az lehet, ha megfelelő jogi szabályozás mellett, a technikai lehetőségek kiaknázásával maximális tudatosságra törekszünk, de ebben saját attitűdünknek is fontos szerep jut, hiszen ennek alapján döntjük el, mit és hogyan teszünk közzé a világhálón.**

SZERTEÁGAZÓ SZOLGÁLTATÁSOK

Nincs könnyű dolgunk! Egyre több és több szolgáltatás jelenik meg a piacon, mi pedig igyekszünk kihasználni ezek lehetőségeit, legyen szó szórakozásról, ismeretszerzésről vagy munkáról. Talán a Google esetében merül fel a leggyakrabban a kérdés: vajon hogyan kezeli

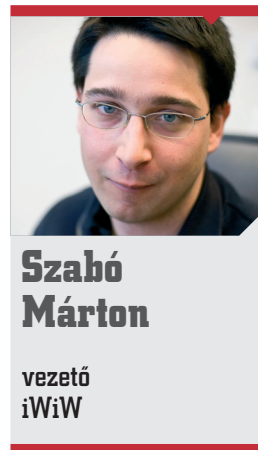
ket, az Analytics webanalitikai és az AdWords online hirdetési rendszert, valamint a Chrome böngészőt – csak hogy párat említsünk a folyamatosan bővülő palettáról. Minden szolgáltatásban más és más adatok, információk mozognak, azonban a vállalat minden hozzáférésünket egyetlen Google-fiókhoz köti. Jogosan merülhet fel bennünk a kérdés: hogyan kezeli a szolgáltató ezt a sokszínű adathalmazt.

Az utóbbi időben – pontosan az újabb és újabb szolgáltatások elterjedése miatt – egyre inkább fontossá vált az információgyűjtés átláthatóságának garanciája, és az a lehetőség, hogy a felhasználók szabályozhassák, miként kezelheti (mások mellett) a Google az adataikat. Ezt a célt szolgálja a Dashboard szolgáltatás, amely egyetlen felületre gyűjti össze a cég valamennyi termékével kapcsolatos beállítási lehetőségeket. A tapasztalat azonban azt mu-

valamint a YouTube-on, illetve külön blogban is foglalkozik a kérdéskörrel. Mindezek mellett a multinacionális cégeknek még bőven van tennivalójuk annak érdekében, hogy megszilárdítsák ügyfeleik biztonságérzetét.

KÖZÖSSÉGI JELENSÉG

A személyes adatok védelmének kérdésköre a közösségi oldalak kapcsán került hangsúlyosan a figyelem középpontjába. Az iWiW vezetője, Szabó Márton a legnagyobb magyar közösségi hálózat adatkezelési gyakorlatáról és ezzel kapcsolatos tapasztalatairól számolt be. Leszögezte, az iWiW a hazai jogszabályoknak megfelelően működik, folyamatosan követi a szabálmódosításokat, és az adatvédelmi biz-



Szabó Márton

vezető
iWiW

tosítással is kapcsolatban áll. A közösségi oldalak esetében azonban sokkal inkább célszerű a felhasználói adatkezelési szokásokat megvizsgálni, mivel a legtöbb kérdés és probléma ilyen aspektusból fogalmazódik meg a téma vizsgálatakor.

A közösségi hálózatoknál sajátos modellel találkozunk, ugyanis az online szolgáltatások nagy részével ellentétben – ahol a szolgáltatók kötelezővé teszik bizonyos személyes adatok megadását – az ismert közösségi hálózatoknál fordított a helyzet. A regisztrációhoz általában rendkívül kevés személyes adat megadása szükséges – az iWiW-nek például csak névre és e-mail címre van szüksége. A felhasználók minden egyéb információt szabadon választható módon, önszántukból adnak meg, például azért, hogy ismerőseik könnyebben rájuk találjanak (ilyen adat lehet a kor, a lakóhely, az iskolai végzettség stb.), illetve azért osztanak meg információkat, hogy személyessé tegyék virtuális jelenlétüket (fotókkal, videókkal, státuszüzenetekkel stb.). Az adatok megosztása itt tehát a szolgáltatás alapműködésével áll kapcsolatban. Az alapadatokon kívül minden információ mó-

dosítható, adott esetben törölhető a rendszerből, és az iWiW – más szolgáltatásokhoz hasonlóan – lehetőséget ad arra is, hogy az információk megosztásának, megjelenésének módját is szabályozzuk. Más kérdés, hogy hányan tudnak vagy akarnak élni ezzel az opcióval.

RAJTUNK IS MŰLIK

Az iWiW már 8 éve van jelen a magyar piacon, és az utóbbi évek trendjeinek megfelelően hatalmas, a hivatalos közlés szerint 4,4 milliós felhasználói bázissal rendelkezik, azaz a hazai internetfelhasználók nagy része már regisztrált az oldalra. Nem új jelenségről van szó tehát, az emberek már évek óta ismerik és használják a közösségi hálózatokat, mégis úgy tűnik, hosszú tanulási folyamatnak nézünk elébe, mire a többség körültekintő és tudatos módon kezd gondolkodni az interneten megosztott személyes adatairól és ezek kezeléséről. **A kérdés kikerülhetetlen azért is, mert a közösségi oldalak rendkívül közel hozzák egymáshoz a magánszférát és a nyilvánosságot.** A regisztráció előtt a felhasználóknak el kell fogadniuk az iWiW felhasználási feltételeit és adatkezelési nyilatkozatát, amely részletesen szabályozza a szóban forgó kérdéseket. Napjaink internetezője azonban annyiféle szoftvert és szolgáltatást használ, hogy ritkán jut ideje vagy ritkán szánja rá magát arra, hogy átolvassa a felhasználói feltételeket és az adatkezelési nyilatkozatokat. Ebből az következik, hogy sokan nincsenek tudatában, pontosan milyen szabályok, feltételek vonatkoznak személyes adataik megosztására. A portálok felkínálják a lehetőséget az információk megjelenítési módjának finomhangolására, ám sokan erről sem tudnak vagy egyszerűen nem törődnek a kérdéssel. **Egyrészt tehát tartózkodók vagyunk, fenntartásaink vannak a közösségi szolgáltatásokkal szemben, másrészt gyakran nem teszünk azért, hogy tudatosan kezeljük adatainkat, holott adottak a lehetőségek.** Szabó Márton elmondta, az iWiW fontosnak tartja a felhasználói tudatosság erősítését, ezért minden adatkezelést illető változtatásról, újdonságról előzetesen tájékoztatják a hálózat minden egyes tagját (ahogy tették ezt az alkalmazások bevezeté-



a vállalat személyes adatainkat, mivel a cégek rendkívül színes online szolgáltatási portfóliója van. Hazánkban is sokan használják mindenekelőtt a keresőt, továbbá a Gmail levelezőrendszert, a Docs irodai alkalmazásokat, a Reader és a Buzz (magyarul Zümm) információgyűjtő szolgáltatást, a Chat és Talk kommunikációs felülete-

tatja, hogy a felhasználók többsége nem tud vagy nem akar foglalkozni a kérdéskörrel, ezért a vállalatoknak arra kell törekedniük, hogy – minden lehetséges módon és eszközzel – erősítsék a felhasználói tudatosságot. A részletes leírások mellett a Google például egyszerűsített FAQ-ot és tájékoztató videókat tesz közzé adatvédelmi oldalán,

sekor), ezenkívül különböző fórumokon (adatvédelmi nyilatkozat, FAQ, blog, fórum stb.) igyekeznek elérhetővé tenni ezeket az információkat.

A közösségi portál keretet ad a felhasználóknak, ezen túl azonban rájuk bízva, mit és hogyan osztanak meg. Adatkezelőként természetesen követi a hatályos jogszabályokat, probléma, panasz esetén az iWiW-hez vagy az illetékes hatóságokhoz lehet fordulni; az észrevételeket, problémákat minden esetben kivizsgálják. Az iWiW harmadik félnek semmilyen körülmények között nem szolgáltatja ki a tagok adatait – ez alól mindössze a büntetőeljárásról szóló törvényben rögzített esetek képeznek kivételt –, azaz semmilyen állami szervvel nincs közvetlen összeköttetésben. A célzott hirdetések is saját szerverein keresztül futtatja az oldalon, így a hirdetőik sem láthatnak bele a felhasználói adatbázisba. (Megjegyzendő, hogy a tagok le is tilthatják a célzott hirdetések, ez is szerepel a finomhangolási lehetőségek között.) Az iWiW nem tárolja a felhasználók törölt profiljában szereplő információkat, gyakorlatilag pár órán belül teljesen eltávolítja azokat a szolgáltatás mögött futó háttérrendszerből.

JOGI SZABÁLYOZÁS

A vállalati gyakorlat és a felhasználói szokások mellett természetesen elengedhetetlen a megfelelő jogszabályi háttér, ami az adatbiztonsági kérdéseket szabályozza. *Jóri András* adatvédelmi biztos az európai uniós és a hazai adatvédelmi jogi szabályozás online szolgáltatásokat érintő vonatkozásai kapcsán elmondta: az Európai Unió már több éve egységes szabályrendszer kialakításán, központi irányelvek meghatározásán dolgozik, hogy megkönnyítse a tagállamok belső jogalkotási gyakorlatát. A törekvés azt a bonyolult helyzetet igyekszik megváltoztatni, amelynek keretében (korábban) egymással nem mindig harmonizáló jogszabályok születtek a tagállamok nemzeti jogalkotási gyakor-

latában. Az irányelvek nem hatnak ugyan közvetlen jogi erővel a helyi jogrendszerekben, azonban az Európai Unió kötelezi a tagállamokat a központi elvek adaptálására, és ezt külön az Európai Bizottság is ellenőrzi. **A közösségi szabályozás éppen ezért nem választható el a hazai jogalkotástól, egyre inkább körvonalozódik egy közös európai uniós szabályrendszer kialakulása.**

Az Európai Unió két fontos irányelvvel szabályozza az adatvédelmi kérdéseket. Az 1995-ben hatályba lépett adatvédelmi irányelv (1995/46/EK) a közösség magasabb szinten megfogalmazott, általános adatvédelmi elveit fogalmazza meg, és rendelkezik a megfelelő intézmények (pl. adatvédelmi biztos) felállításáról. A 2002-ben megszületett hírközlési-adatkezelési irányelv (2002/58/EK), amelyet ePrivacy irányelvként is szoktak emlegetni, a fenti jogszabály alapjaira építve írja le a hírközlési szektor szabályait. Ez tartalmazza például a bűnügyi adatmegőrzési kötelezettségre, valamint a biztonsági incidensek nyilvánosságra hozatalára vonatkozó rendelkezéseket. Az elektronikus kereskedelem irányelve (2000/31/EK) fogalmazza meg a kéréstlen elektronikus levelekre vonatkozó szabályozást. Magyarországon a személyes adatok védelméről és a közérdekű adatok nyilvánosságáról szóló 1992. évi



Jóri András

adatvédelmi biztos

LXIII. törvény, az elektronikus kereskedelmi szolgáltatásokról, valamint az információs társadalommal összefüggő szolgáltatások egyes kérdéseiről szóló 2001. évi CVIII. törvény, illetve az elektronikus hírközlésről szóló 2003. évi C. törvény az irányadó jogszabályok.

A jogalkotó mindhárom uniós irányelvet beépítette a hazai jogba, a módosításokkal pedig bizonyos átfutási időt követően hasonlóképpen jár el.

Jóri András két példát is említett, amelyeket a fenti uniós irányelvek szabályoznak, ám a nyilvánosságnak kevés ismerete van róluk. A közvé-

Új trendek, új kihívások

A jogalkotó munkájának egyik legnagyobb kihívása a folyamatosan változó, fejlődő informatikai és hírközlési trendek követése. Az Európai Unióban az úgynevezett 29-es munkacsoport feladata a tendenciák és a szabályozás összehangolása. Jóri András adatvédelmi biztos elmondta, a jogalkotói munka régre nyúlik vissza, több generációt is megélt a szabályozás. Az egyik legnagyobb kihívás az, hogy amíg a 70-es, 80-as években mindössze pár vállalatnak volt dolga nagy mennyiségű személyes adatokkal, addig ma, az online szolgáltatások korában már több száz ezer azoknak a cégeknek a száma, amelyek ügyféladatbázisokkal dolgoznak, ezért a jogszabályokat is ennek megfelelően kellett átalakítani. A kezdetekkor megfogalmazott alapelvek nagyrészt továbbra is megállják a helyüket, bizonyos intézmények azonban elavultak, s ezek megújításán dolgoznak most a szakemberek az Európai Közösségben. Az európai szabályozás egyébként világszerte példaértékű. Számos jogrendszer alkalmazza az öreg kontinensen megfogalmazott irányelveket (például Kanadában és Latin-Amerikában), egyedül az Egyesült Államokban van ez másként,


ahol az üzleti szféra komoly lobbival óvja a törvényhozást a piacba való „beavatkozástól”. Problémát jelent, hogy a tenderentúli fejlesztések egy része nem kompatibilis az európai jogszabályokkal. Míg a hagyományos szoftverek esetében a lokalizáció során orvosolható a kérdés, a globálisan elérhető online szolgáltatásoknál (ilyenek a közösségi hálózatok, például a Facebook) mindez már nem olyan egyszerű. A felhőinformatikai modell, azaz a világ bármely tájáról hozzáférhető szolgáltatások, röviden az informatika és az információkezelés globalizálódása ezért nem kis fejtörést okoz a jogalkotóknak, hiszen ma már nem tudhatjuk pontosan, hol is vannak személyes adataink. A multinacionális adatkezelőkre jelenleg az úgynevezett kötelező érvényű vállalati szabályozás (binding corporate rule) vonatkozik, ez azonban az új trendeket szemlélve további pontosításra szorul.

A régebben kialakult struktúrák, a fogalomrendszer és az intézmények elavulása hívta életre egy új európai uniós adatvédelmi irányelv kidolgozásának igényét – ez a munka a magyar elnökségi időszak alatt kezdődik el.

lemény gyakran vélt vagy valós biztonsági félelmek miatt szkeptikus bizonyos online szolgáltatásokkal kapcsolatban, ezért a szabályok kötelezik az internetes termékeket kínáló, egyúttal adatkezelő (adatbázist fenntartó) vállalatokat, hogy tájékoztassák a nyilvánosságot az őket ért biztonsági incidensekről, támadásokról. Az Egyesült Államokból származó gyakorlat célja az átláthatóság erősítése, ám abban már megoszlanak a vélemények, hogy pontosan milyen jellegű és súlyú eseteket szabad és érdemes nyilvánosságra hozni. Hiszen **ha túl sok és/vagy túl csekély súlyú ügyek kerülnek be a köztudatba, nehéz elérni az elvárt hatást** (figyelmet). Az ePrivacy irányelv az ilyen esetekben előszűrést ír elő: e szerint első körben az adatvédelmi biztos vizsgálja meg az incidenseket, majd dönt arról, nyilvánosságra hozza-e az információkat vagy sem. Az ombudsman egy másik területet is említett, amelynek adatvédelmi vonatkozásai az online szolgáltatásokat is érintik. A bűnügyi adatmegőrzési kötelezettség intézménye szintén az USA-ból érkező impul-

zus alapján épült be az európai jogba. A szabály kimondja, hogy a bűnügyek hatékonyabb felgöngyölítése érdekében a szolgáltatóknak egy évig meg kell őrizniük a forgalmi adatokat (telefonhívásokkal, internetes böngészéssel kapcsolatos alpinformációkat). A gyakorlat bevezetése a terrorizmus elleni védelem igényére vezethető vissza a tengerentúlon, Magyarországon azonban aggályok merültek fel az eljárás alkotmányosságával kapcsolatban, így nem kizárt, hogy hazánkban megváltozik a szabályozás.

SOK A PANASZ

Az ombudsman hozzátette: hivatalához évente körülbelül 2000 panasz érkezik, de ezeknek csak egy része áll kapcsolatban online szolgáltatásokkal. Jellemzően kéréstlen levelekkel (spam), közösségi hálózatokkal, internetes profilokkal kapcsolatos problémákkal keresik meg az adatvédelmi biztost, aki emellett általános IT-biztonsági esetek kivizsgálásában is részt vesz, s ennek kapcsán egy átfogó adatvédelmi audit-keretrendszer kialakításán is dolgozik. 

IT-vállalatok az USA legzöldebb cégei között

A Newsweek tavaly elsőként tette közzé az amerikai nagyvállalatok környezetvédelmi szempontok figyelembevételével kidolgozott ötszázas rangsorát. A vezető kutatócégek közreműködésével összeállított Green Ranking élmezőnyében feltűnően sok IT-vállalat képviselteti magát. Írta: Dávid Imre



A környezetszennyezés kérdése az utóbbi években a nemzetközi tudományos és gazdasági polémia egyik központi témájává vált. A kutatók egyetértenek abban, hogy a kőolajszármazékokra épülő ipar tevékenysége nyomán felszabaduló üvegházhatású gázok nagymértékben hozzájárulnak a klímaváltozáshoz.

Az ipari termelés fejlődése és a fogyasztás növekedése produkálta impozáns gazdasági mutatókhoz képest sokáig „elhanyagolható externáliaként” számon tartott környezetszennyezés mára világszerte komoly társadalmi kérdéssé, a civil szervezetek által megfogalmazott közös ügyünké vált.

S mint ilyen – ahogy azt a tavaly decemberi koppenhágai klímacsúcs megrendezése is bizonyítja – rövid idő alatt a választási küzdelmeket is komolyan befolyásoló politikai slábertémává konvertálódott.

AZ IT-CÉGEK A KÖRNYEZETVÉDELMI ÉLMEZŐNYÉBEN

A Newsweek tavaly a befolyásos gazdasági orgánusok közül elsőként rangsorolta az ötszáz legnagyobb amerikai vállalatot környezettudatosságuk és a fenntartható fejlődés iránti elkötelezettségük alapján. A Green Rankings élmezőnyében főként informatikai vállalatok szerepelnek.

A hetilap újságírói neves kutatócégek – mint a KLD Research & Analytics, a Trucost és a CorporateRegister.com – munkatársaival dolgoztak együtt a rangsor felállításán. A szakemberek olyan osztályozási rendszert igyekeztek kidolgozni, amely alkalmas a különböző profilú cégek objektív össze-

hasonlítására. Az értékelésben kiemelt szerepet játszottak az olyan iparágsemleges szempontok, mint a szervezetek környezetvédelmi tevékenysége, stratégiája és elismertsége.

Az olyan vállalatok esetében, amelyek nem, vagy csak hiányosan tesznek közzé a károsanyag-kibocsátásukkal kapcsolatos adatokat, a Newsweek elemzői a Trucost által kidolgozott, széles körben elismert számítási rendszer alapján becsülték meg az adatokat. „A kutatás elkészítésének egyik legfontosabb célja az volt, hogy rávegyük a vállalatokat működésük átlát-

hatóbbá tételére” – nyilatkozta a projekt kapcsán *Thomas Kub*, a KLD ügyvezetője.

A Newsweek listájának első száz helyén számos olyan vállalat szerepel, amelyet a fenntartható fejlődés élharcosaként tartanak számon a szakemberek – köztük feltűnően sok az informatikai cég. A negyedik helyezett Intel például a vállalat környezetvédelmi célkitűzéseinek teljesítéséhez köti munkatársai éves prémiumának kifizetését; a 79. Google a megújuló energiaforrások alkalmazását favorizálja, és elektro-

mos meghajtású autókkal látja el munkavállalóit.

EMI-NENSEK

A lista megtisztelő első helyét is egy IT-óriás, a Hewlett-Packard (HP) foglalja el. A cég jelentősen csökkentette az üvegházhatású gázok kibocsátását, és elsőként tette közzé az ellátási láncára vonatkozó adatokat. A HP a termékeiben található mérgező anyagok arányának csökkentéséért is jelentős erőfeszítéseket tett az elmúlt években.

Zöldre fejleszteni

Megkérdeztünk két hazai fejlesztőcéget, miként lehet figyelembe venni a fejlesztések során a zöld szempontokat.

– Cégünk filozófiájának középpontjában a közösségekkel való együttműködés és együttélés áll, ami egyben hosszú távú stratégiai gondolkodást is jelent. Ennek folyamánként már a „zöld IT” divat előtt is volt környezetpolitikánk, ami a cég működését szabályozza a környezetvédelem szempontjából – válaszolta lapunk kérdésére *Kiss Attila*, a Balabit Kft. marketingmenedzsere. Ugyanakkor ezt soha nem hozták összefüggésbe a termékfejlesztéssel, hiszen mindig is karesú rendszerek fejlesztésére törekedtek, amelyek nagy teljesítményre képesek. Semmit sem pazarolnak, így a processzoridőt sem. Ennek folyamánként termékeik optimális

energiamennyiséget igényelnek, még ha nem is ez a közvetlen fejlesztési cél.

Van azonban egy új fejlesztési irányuk, amely ennél közvetlenebb módon hozható összefüggésbe a zöld IT-val.

– Rövid távú célunk, hogy termékeink tökéletesen működjenek virtuális környezetben is, ami elsősorban az ügyfeleink energiagazdálkodását segíti, de az IT-hulladék mennyiségének csökkentésére is alkalmas – mondta a marketingmenedzser. A Montana Tudásmenedzsmnt Kft. szintén érdekelt a fejlesztésben. – A környezetvédelem tekintetében szerencsés helyzetben vagyunk, mivel a környezettudatos viselkedés nemcsak helyes, hanem egyúttal divatos magatartás is, ez azt



Váncsa Julianna

műszaki igazgató
Montana Tudásmenedzsmnt Kft.

is jelenti, hogy az IKT-beszerezések esetében a „zöldeket” az ügyfelek előnyben részesítik – fogalmazta meg a zöld IT egy másik aspektusát *Váncsa Julianna*, a cég műszaki igazgatója. – Nem lehetetlen, hogy bizonyos esetekben a szállító ezt marketingfogásként kihasználja, de remélhetőleg nem ez a meghatározó. Nagyon is sokat tehetünk IKT-megoldásszállítóként a jó ügyért. Gondoljunk

bele, hogy meghatározó lépés egy ügy-és dokumentumkezelő rendszer bevezetése a papírmentes iroda felé vagy a távmunkát elősegítő szoftvermegoldás az energiafőlő irodák számának csökkentése irányában. Az objektív értékelés, a valódi eredmények elérése érdekében a Montanát mi magunk is auditáltatjuk (ISO 14001), és másokat is erre biztatunk – mondta a műszaki igazgató.



Kiss Attila

marketingmenedzser
Balabit Kft.

A szomszéd fűje...

Mivel a magyar vállalatok körében még nem készült a Newsweekéhez hasonló felmérés, a teljesség igénye nélkül álljon itt néhány olyan, a listán szereplő IT- és telekom cég, amely termékein vagy szolgáltatásain keresztül hazánkban is képviselteti magát:

1. Hewlett-Packard	17. AMD	114. Symantec
2. Dell	21. Motorola	133. Apple
4. Intel	28. Xerox	184. Avnet
5. IBM	31. Microsoft	186. Oracle
12. Cisco Systems	69. Yahoo	314. Nvidia
16. Adobe Systems	79. Google	467. McAfee

A második helyezett Dell a megújuló energiaforrások negyedik legnagyobb felhasználója az Egyesült Államokban; főhadiszállásának energiaellátását száz százalékban megújuló forrásokból fedezi. A cég huszonöt százalékkal csökkentette laptopjai és munkaállomásai energiafelhasználását; piacvezető a technológiai újrahajósítás terén.

A negyedik helyezett Intel az Egyesült Államok legnagyobb megújuló energiafelhasználója vállalati szinten: szükségleteinek 46 százalékát ilyen forrásokból fedezi. A cég termékeinek fejlesztése során is kiemelten fontos szempontként kezeli az energiatakarékosságot; a hulladéktermelés és a gyártás során keletkező mérgeanyagok arányának csökkentése terén messze megelőzi piaci konkurensait.

Az ötödikként rangsorolt IBM 1971-ben vezette be saját környezetvédelmi politikáját, amelynek keretében valamennyi új munkavállalójának „környezettudatossági tréningeken” kell részt vennie. A számítógépgyártó az egyetlen olyan vállalat, amely két alkalommal is elnyerte az Egyesült Államok környezetvédelmi hatóságának (EPA) elismerését, amiért hatékonyan hozzájárult a klímaváltozás hatásainak enyhítéséhez. A cég meghatározó szerepet játszott abban a sikeres kísérleti programban is, amelynek keretében a közlekedés átszervezésén és a torlódások csökkentésén keresztül negyven százalékkal csökkentették a svéd főváros belső kerületeiben a károsanyag-kibocsátást.


A lista tizenkettedik helyén álló Cisco 2008-ban száz százalékban megújuló forrásokból elégítette ki Franciaországban, Németországban, Írországban, Hollandiában, Olaszországban és az Egyesült Királyságban található képviselői energiaigényét. Európai tevékeny-

ségének energiafelhasználását közel nyolcvan, az egyesült államokbeliekének 32 százalékát „zöld forrásokból” fedezte.

Az Oracle által idén januárban felvásárolt Sun Microsystemst 2009-ben az Egyesült Államok tizennegyedik környezettudatos cégeként tartották számon. A vállalat valamennyi beszállójától megkövetelte, hogy legyen környezeti-menedzsmentakkreditációja, és jelentősen csökkentette az adatközpont-megoldásaiban használt szerverek energiaigényét.

A tizenhetedik Advanced Micro Devices (AMD) célja 2006 és 2010 között ötven százalékkal csökkentette az általa termelt üvegházhatású gázok kibocsátását. A cég a káros fluoridkibocsátást is hasonló arányban tervezi csökkenteni azért, hogy átszervezi a chipjeinél használt szilikonlapok gyártását. Az AMD 2009-ben mutatta be halogénmentesített termékeit, amelyeket a közeljövőben grafitmentesített vonalak követhetnek.

A harmincegyedik helyezett Microsoft azzal vitta ki az elismerést, hogy csatlakozott egy, a számítástechnikai megoldások növekvő energiaigényét visszafogni kívánó vállalati kezdeményezéshez. A Windows legújabb verziójának jelentősen visszafogták az energiafelhasználását; a cég olyan termékeket mutatott be, amelyek segítségével a felhasználók folyamatosan mérhetik és csökkenthetik az általuk termelt üvegházhatású gázok kibocsátásának arányát.

A hetvenkilencedik helyen álló Google is azon van, hogy mind nagyobb arányban megújuló energiaforrásokból fedezze szerverei energiaigényét. Az innovatív felfogásáról ismert cég elektromos járművekkel látta el munkavállalóit; igaz, a szennyezőanyag-kibocsátásáról szóló adatokat még nem publikálta. 

e-Nyomtatvány tervezés

Jogsabályi kötelezettségből adódóan számos közigazgatási szervnek, hatóságnak el kell készítenie az általa alkalmazott formanyomtatványokat, űrlapokat elektronikus verzióban is. Ez a munka sok szervezet számára megterhelő pluszt jelent, amin igyekszik segíteni a Kopint-Datorg Informatikai és Vagyonkezelő Kft. űrlaptervezési szolgáltatásával. Rövid beszélgetés Rumi Lászlóval, a Kft. informatikai igazgatójával.

► Az elektronikus űrlapok szerkesztése nem lealacsonyító egy nagy informatikai rendszereket fejlesztő és üzemeltető vállalat számára?

– Nos, igaz, hogy ez nem olyan magas felkészültséget igénylő tevékenység, mint például egy szakigazgatási rendszer tervezése és kivitelezése, de mi a szolgáltatásainkat tekintve átfogóan gondolkodunk, amibe bele kell, hogy illeszkedjen minden kisebb horderejű, de az ügyfél számára mégiscsak fontos munka is. Egyébként nem is olyan egyszerű az űrlap-elektronizálás, mint amilyennek gondolná az ember.

► Mi lehet bonyolult egy formanyomtatvány elektronizálásában?

– Először is szükséges az űrlaptervezés technikájának elsajátítása az ANYT elnevezésű, a központi kormányzat által terjesztett általános nyomtatványtervező program egyes fogásainak megtanulása által. Sokkal fontosabb azonban a gyakorlati tapasztalat felhalmozása, a megrendelők szokásainak, konkrét igényeinek ismerete. Ehhez sok űrlapot kell látni és elektronizálási szempontból feldolgozni. Egy űrlap ugyanis nemcsak formai, hanem elsősorban tartalmi alkotás. Tömören, célszerűen foglal magában adatokat, amelyek között sokszor bonyolult összefüggések is lehetnek. Egy jó űrlap igenis tekinthető szellemi alkotásnak. Az elektronizálás ehhez még hozzá is tehet azzal, hogy egységes elvek szerint készítve

az elektronikus űrlapokat a tartalmi és formai egység még áttekinthetőbbé alakítható.

► Mi az ajánlott szolgáltatásuk lényege?

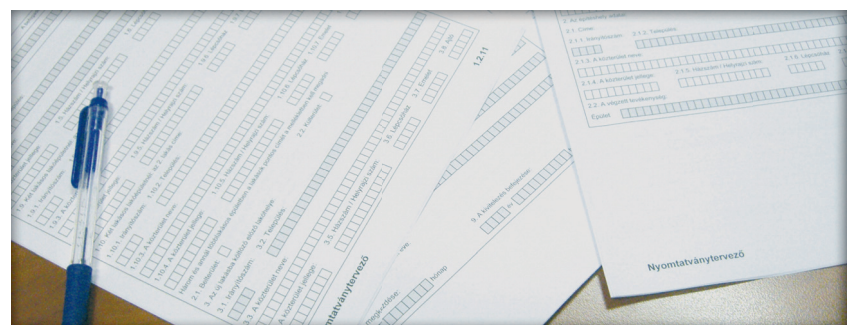
– A cégünk által felajánlott szolgáltatás lényege az, hogy a már megszerzett tapasztalatunkat és technikai tudásunkat felajánlva elvégezzük a mások számára felesleges ráfordítást igénylő űrlaptervezési munkát. Általában papír vagy elektronikus (pl.: doc, pdf formátumban) alapú, már rendelkezésre álló nyomtatványokból kiindulva, de vállaljuk a nyomtatvány „nulláról” történő teljes körű tervezését – ide értve a design munkát – is.

► Említene néhány referenciát?

– Természetesen. A Környezetvédelmi és Vízügyi Minisztérium számára végeztük el harmincnál is több űrlap elektronizálását, volt közöttük angol nyelvű is. Ügyfelünk még a Magyar Kereskedelmi Engedélyezési Hivatal és Budaörs Város Önkormányzata. Tárgyalásban vagyunk további két főhatósággal is.

► Miként léphet kapcsolatba önökkel az űrlap-elektronizálást megrendelő ügyfél ?

– A cég ügyfélkapcsolati telefonszáma: +36-1-880-8910, e-mail címe: info@kdiv.hu. De lehet közvetlenül az érintett üzletág vezetőjéhez fordulni: dr. Balaskó Sándor, tel.: +36-20-974-8593, e-mail: balaskos@kdiv.hu. ■



Három képernyős stratégia

Vaszily Miklós, az Origo Zrt. élére nemrégiben kinevezett vezérigazgató nem cáfolta, hogy veszteséges az Origo, ugyanakkor a mobilra, a számítógép-képernyőre és a tévére épülő úgynevezett három képernyős stratégia egyik letéteményeseként tekint a cégre a tulajdonos Magyar Telekom. Írta: Szalay Dániel

Computerworld-Számítástechnika: Néhány hete érkezett az Origo Zrt. élére. Milyenek az első benyomásai?

Vaszily Miklós: Egyértelműen pozitívak. Úgy tudnám jellemezni a helyzetet, hogy rengeteg érték és csiszolatlan gyémánt van a cégben a termékeket, fejlesztéseket és a szakemberállományt illetően egyaránt. Vezetőként a feladatom, hogy ezeket az értékeket valamilyen koherens egységbe szervezzem, és megpróbáljam bevételi és eredmény fronton pénzzé tenni.

CW-SZT: Mennyi ideig volt „gazdátlanul” az Origo?

V.M.: Gazdátlanul nem volt, hiszen megbízott vezérigazgatóként Horváth János látta el ezt a feladatkört szeptembertől mostanáig. János nagyon jó munkát végzett, fontos racionalizálási intézkedéseket tett, amelyek bázisán most értékteremtő munka kezdődhet. Előtte Fischer András vezette a társaságot, aki szintén jelentős lépéseket tett, így például az egész három képernyős stratégia szempontjából a harmadik láb, a tévéprojekt megalapozása neki köszönhető. Most ezeknek a termékeknek és a költségracionalizált működésnek a bázisán megteremtjük az eredményes működést.

már foghatók a csatornáink, a versenytárs tematikus adók között nagyon szép eredménnyel szerepelnek – különösen a Life Network –, és a növekedés dinamikus. Némi saját tartalmat is csempészünk a portfólióba, ilyen a Life Magazin, és március elsején az Ozone is elindult saját tartalmakkal. Úgy gondoljuk, hogy ezek hosszú távon biztosítják a versenyképességet a cég számára, egyben pedig a saját tartalmak megjelenítése interneten és mobilon költséghatékonyan tudja majd kielégíteni a nézők és a felhasználók igényeit.

CW-SZT: Az előbb már ön is utalt rá, hogy racionalizáló intézkedésekre is szükség volt. Hogy áll most a cég?

V.M.: A racionalizálás elsősorban azt jelentette, hogy csökkentettük a külső partnerek számát. Ugyanis korábban viszonylag sok külső partnerrel dolgoztunk együtt, és ezeket a kompetenciákat házon belülre központosítottuk. A belső leépítés ehhez képest kevésbé volt domináns.

CW-SZT: Mégis mennyire érintette meg a válság az Origo Zrt.-t?

V.M.: A tavalyi évben elég erősen. Csökkent például az Origo Zrt. hirdetési bevétele, vagyis a társaság működésében nyomot hagyott a válság. Ezért voltak

szükségesek a változások. Az ideai tervek – a stagnáló online reklámpiac ellenére – növekedést jeleznek, a tavalyi évhez képest.

CW-SZT: Melyek a portfólió legsikeresebb elemei?

V.M.: A siker többfajta tényezővel értelmezhető. Látogatottsági szinten egyértelműen az iWiW a legsikeresebb, amelynek mára több mint napi másfél millió egyedi látogatója van, és a Facebook előre-

törése mellett is tudja növelni a látogatottságát. Az iWiW területén komoly fejlesztéseket tervezünk az idei évre a célból, hogy a felhasználók továbbra is ott maradjanak. A Freemailnek szintén nagyon nagy a felhasználói tábora, egyértelműen piacvezető Magyarországon. Itt is tervezünk olyan lépéseket, amelyek a felhasználók számára kedvezőbbé lesznek. És természetesen ott az origo.hu, amely továbbra is vezető hírportálnak számít Magyarországon. Ennek a szerepnek az erősítésére törekszünk.

CW-SZT: És az árbevételt illetően?

V.M.: Ilyen szempontból az origo.hu a legerősebb termékünk – itt képződik bevételünk legnagyobb része. Egyébként, ami a hirdetéseket illeti, bizonyos stratégiaváltást hajtottunk végre a tavalyi év második felében. Idén már sokkal transzparensabb árazási politika mentén kínáljuk a hirdetési felületeket. Az iWiW-en pedig – a reklámzaj enyhítése érdekében – csökkentettük a reklámfelületek számát. Ezzel kevesebb, ám értékesebb reklámot tudunk a felhasználóknak kínálni. Ezenkívül az idei évben magatartás-, illetve viselkedésalapú hirdetési termékekkel szeretnénk kijönni, amelyek figyelembe veszik a felhasználók szokásait. Ezzel a felhasználóknak is értékesebb reklámokat tudunk adni.

CW-SZT: Vannak-e problémás termékek?

V.M.: Tavalyi év végén felülvizsgáltuk a portfóliót, ennek során több mellékszolgáltatástól, illetve az Origo hálózatában lévő portáltól megváltunk. Ilyenek az Mfor.hu, a Delux.hu, a Hg.hu, tehát történetek leépítések az eredményes működés megteremtésének érdekében.

CW-SZT: Változik-e a stratégia azáltal, hogy önt „leigazolta” az Origo?

V.M.: A fő célkitűzés, a már említett három képernyős stratégia si-

kerre vitele legalább öt éves folyamat, és ezen nem kell változtatni. Úgy gondolom, talán személyemben a tulajdonos Telekom-csoport biztosítva látta, hogy olyan ember kerül az Origo élére, akinek van online-piaci tapasztalata, valamint a korábbi helyen is eredményesen sikerült működtetni a társaságot, és ezáltal a stratégia megvalósítása nagyobb biztonsággal képzelhető el.

CW-SZT: Mennyire veszélyezteti az önök piacát a Google, amellyel kapcsolatban aligha van olyan terület, ahová az még nem tette be a lábát?

V.M.: A Google szerintem nem specifikusan minket, hanem általában az internetes tartalomszolgáltatókat veszélyezteti, valamint az ügynökségeket, hiszen a Google közvetlenül a hirdetőköt éri el. Ez egy generális veszély a piac többi szereplője számára. Itt szerintem fontos a hazai tartalomszolgáltatók és az online ügynökségek egységes fellépése a hirdető felé annak érdekében, hogy a nyilvánvalóan meglévő Google-erősödésnek üzletileg értelmezhető gátat tudjunk szabni.

CW-SZT: Önnek a hazai piac többi szereplőjével is meg kell küzdenie, miközben a konkurencia az utóbbi időben bizonyos szempontból elhúzott. Például a Sanoma Budapestnek ma már több mint 30 online terméke van, és folyamatos akvizíciókat hajt végre. Terveznek-e az Origo Zrt.-nél is hasonló lépéseket?

V.M.: Önmagában a site-ok számára különösebb jelentősége nincs. Egyéni stratégia kérdése, hogy minden tematikát egy külön site-ra viszünk-e, vagy mint mi, egy egységes portálba. A legnagyobb felhasználószám elérése az Origo Zrt.-nek van az iWiW-en és Origón keresztül. Döntés kérdése az is, hogy például az egészséges életmód tematikát valaki úgy dolgozza-e fel, hogy megvesz egy egészségportált, vagy „zöldmezősen” egy új terméket kezd el fejleszteni. Ez megközelítés és költség-haszon elemzés kérdése. A mi három képernyős stratégiánkba jobban illeszkedik a Life Network kiépítése, mint a Sanoma esetében legutóbb a Hazipatika.com akvizí-



Vaszily Miklós

vezérigazgató
Origo Zrt.

ciója. Ugyanakkor továbbra is nyitottak vagyunk bármikor, hogy a stratégiánkba illeszkedő, jól működő termékeket vagy szolgáltatásokat akvizíáljunk, ha ez megfelelő áron elérhető a piacon, és hozzáadott értéket nyújt.

CW-SZT: A válság jó alkalom lehet a cégvásárlásra.

V.M.: Igen, de szerintem a célpontok száma azért rendkívül korlátozott.

CW-SZT: Miért? Nincs mit megvenni?

V.M.: Jelenleg úgy gondolom, hogy ez nem akkora prioritás, mint mondjuk, három évvel ezelőtt volt a három nagy online-piaci szereplő stratégiájában.

CW-SZT: Ha már szóba került a finn cég leánya: nemrég együttműködést jelentett be az Origo és

a Sanoma Budapest az iWiW.hu és a Profession.hu kapcsán. Első halálra meglepő a két konkurens közötti együttműködés.

V.M.: Ugy gondolom, hogy ez jó példája annak, amit a Google kapcsán mondtam. Nevezetesen, a hazai tartalomszolgáltatóknak fontos bizonyos jól azonosítható területeken együttműködni annak érdekében, hogy a nagy nemzetközi szereplőkkel szemben olyan pluszszolgáltatást tudjanak a felhasználóknak adni, amivel valóban ide tudják őket kötni. Az iWiW-Profession együttműködés jól példázza azt, hogy mindkettőnknek jobb, ha egymás szolgáltatását tudjuk erősíteni az olyan piaci területeken, mint amilyen a social networking és az álláskeresés – így ezeken a kulcsterületeken is lennének erős

hazai piaci szereplők. Egyébként a Sanomát tenderen választottuk ki partnerként.

CW-SZT: Az elmúlt időszakban számtalan pletyka is napvilágot látott az Origóval kapcsolatban. Az egyik blogban például azt a kérdést feszegették, hogy mikor adják el az Origót.

V.M.: Értelmetlen lett volna idejőnöm, ha ez téma, tehát természetesen ez alaptalan. Sőt! A három képernyős stratégia megvalósítása az egész Magyar Telekom Csoport fontos stratégiai célkitűzése, amellyel a cégcsoport kilép hagyományos szolgáltatási köréből, és olyan hozzáadott értékű szolgáltatásokat épít, amelyekkel biztosítható stratégiai távlatokban is a bevétel- és eredménynövekedés. A médiaágit stratégiai okokból sem

adná fel a Telekom, operatív okokból meg végképp nincs rá szükség, amikor a legnagyobb szereplő a magyar online-piacon.

CW-SZT: Akik ezeket a pletykákat írták, azt állították, hogy veszteséges az Origo. Ezt is cáfolja?

V.M.: Ezt én nem cáfolom, de ennek oka a tavalyi évben indított nagy stratégiai beruházás az Origo Zrt.-nél. Elég csak a tévéprojektekre gondolni, vagy az iWiW fejlesztéseire. Éppen ezek a beruházások bizonyítják, hogy a médiaportfólió hosszú távú működtetése mellett elkötelezett az MTelekom. Szóval, az említett feltételezések teljesen megalapozatlanok, és a belső viszonyokat illető teljes tájékoztatottságát bizonyítja aki ilyesmiket terjeszt. 🇳🇪

Informatika a közműveknél

A közművállalatok olyan speciális szakterületen dolgoznak, ahol különösen fontos az informatikai rendszerek képességeinek sokrétű és maximális kihasználása a nagy kapacitásigény és a magas fokú megbízhatóság mindig együtt járó igényének kielégítésére. Írta: Bogár Szabolcs

A közműszolgáltató cégek informatikájának egyszerre kell megfelelnie a belső folyamatok kiszolgálása során keletkezett igényeknek, valamint az ügyfeleknek nyújtott szolgáltatásokkal kapcsolatos kihívásoknak. Ezek a robusztus rendszerek hatalmas adathalmazokkal dolgoznak, ezért a teljesítmény biztosítása, az erőforrások optimalizálása, valamint a megbízhatóság alapkérdés ezen a speciális iparági területen.

A közművállalatok műszaki informatikai tanácsadásával és rendszerépítéssel foglalkozó Geometria Kft. ügyvezetője, **Tenke Tibor** kérdésünkre elmondta: a közműveket folyamatosan új kihívások érik a piaci környezetből. Tevékenységüket alapvetően a széles körben (például az energiaszektorban általánosan) lezajlott privatizáció és a fokozatosan teret nyerő liberali-

záció, a monopolhelyzet lazítása határozza meg. Szignifikáns különbség a korábbiakhoz képest, hogy a szolgáltatásorientált szemléletet az előírt minőségű szolgáltatást minimális költségen, elfogadható műszaki és üzleti kockázatok mentén biztosító, egyben nyereségorientált szemlélet váltja fel. Az IT-rendszereknek is e célokat kell szolgálniuk, amelyek egyik informatikai következménye az egyre szélesebb területet lefedő vállalati integráció a gazdasági, ügyfélszolgálati/kereskedelmi és műszaki rendszerek között.

Az előbbiekből következik, hogy a közművállalatok fokozottan figyelik informatikai ráfordításaik megtérülését. A multinacionális tulajdonban lévő cégek többek között az IT-szolgáltatások növekvő mértékű, de nem általános

centralizációjában remélik megtalálni a megoldást. Kiemelt fontosságú marad a magas megbízhatóság, ezért nem cél az éppen aktuális divatos IT-trendek feltétlen és azonnali követése. A műszaki tevékenységek területén a legfontosabb támogatott folyamatok a vagyongazdálkodás, a munka-irányítás és az üzemirányítás.

Alapvető cél a műszaki tevékenységek hatékonyságának növelése és a működési kockázatok csökkentése. Sajátos problémát jelent a különböző rendszerek integrációjának kérdése, amelyek támogatására szakterületi standardokat és megfelelő integrációs technikákat alkalmaznak. A műszaki tevékenységek területén a liberalizáció következtében egyre inkább elterjedt a külső erőforrások használata; az alvállalkozók tevékenységének hatékony integrálása a vállalat folyamataiban az informatikai eszközök általi kontroll és irányítás révén biztosítható.

A közművállalatoknak nagyszámú (több százazres, milliós nagyságrendű) ügyfélkörük, kiter-

jedt, nagy értékű, adott esetben sok millió objektumot tartalmazó infrastruktúrájuk van – ezek működtetése a szabályozó hatóság ellenőrzése alatt folyik, s az IT-rendszereknek e feltételeknek is meg kell felelniük. A közműves IT-alkalmazások elsődlegesen az energiafelhasználás hatékonyságának javításával szolgálhatják a környezetvédelmet. Ennek eszközei az úgynevezett intelligens mérők (*smart meter*) és az intelligens hálózat (*smart grid*). Az elkövetkező évtizedben igen jelentős előrelépés várható a közműhálózatok irányításának informatikai támogatásában, csökkentve többek között a fajlagos energiafelhasználást és ezáltal a környezetterhelést.

A jövőt illetően a műszaki informatikai területen az IT és OT (Operational Technology) egyre szorosabb összefonódása várható. Fontos terület a már említett vállalati integráció, ami a pénzügyi, műszaki és kereskedelmi üzleti folyamatok integrált kezelését, az együttműködő rendszereket, a SOA fokozatos bevezetését valamint a vállalati adatbázisok elterjedését erősíti. Kiemelt terület lesz a már szintén említett intelligens mérő és intelligens hálózat – összegezve az elmondottakat Tenke Tibor, a Geometria Kft. ügyvezetője. 🇳🇪



Tenke Tibor

ügyvezető
Geometria Kft.



Az ActiveX új korszaka

Az informatika - a felhasználókkal való kapcsolatok, felületek jelentősen módosultak az elmúlt egy-két évben. Hiszen anélkül, hogy észrevettük volna, a webböngésző lett a de facto alkalmazás, gyakorlatilag mindenre, amit csak használunk! Videókat nézünk rajta, zenét hallgatunk, levelezünk, szöveget szerkesztünk, kapcsolatot tartunk ismerőseinkkel. Írta: Horváth Ádám

A hagyományos, asztalon futó szoftverek kezdtek háttérbe szorulni, és ez az irány annyira erős, hogy még a Microsoft is sorra jelenti be online termékeit. Ha azonban így megváltozott a világ a web miatt, az erre épülő megoldásoknak is változniuk kell!

A mai számítástechnikai problémák között kiemelt helyen szerepel az adatbiztonság, a rendszerbiztonság és a rendszertisztaság. **Az adatbiztonság szempontjából sokaknak nem egyértelmű, hogy a rendszer mit közöl, és mit nem tesz közzé, mikor, ki, mihez férhet hozzá.** A rendszerünk biztonsága a legismertebb probléma, hiszen gyakorlatilag hetente kell frissíteni operációs rendszereinket, nehogy valaki a világhálóról betörhessen gépünkre; a rendszertisztaság is nagy kérdés, csak nem ebben a formában ismerjük: „Újra kell telepíteni!” Ezt a kijelentést már mindenki ismeri, aki a számítástechnika közelébe merészkedett.

A rendszerbiztonság az eredeti, négyrétegű koncepciótól (RING 0–3) mára nagyon messzire került, hiszen a RING 0 helyét sokszor a virtuális gépek veszik át, és amúgy is, inkább kernel-user módban gondolkozunk, ezt jobban meg lehet érteni. Az egész modellnél persze súlyosan zavaró, hogy az alkalmazásaink nagy része már nem is felhasználói (user) módban fut, hanem csak úgy a neten valahol, trendibb nevén a „felhőben”.

Fontos tehát az új felálláshoz új platformmodelleket fejleszteni, hiszen már biztosan nem elég önmagá-

ban az, hogy vagy fut a gépen, vagy nem fut. A világhálón keresztül végtelenül sok alkalmazást érhetünk el, és nem is biztos, hogy az egyik így vagy úgy tudja majd tönkretenni rendszerünket.

GOOGLE NATIVE CLIENT

A böngészőben futó platformokról – mint a Flash, az AIR, a JavaFX és

A Native Client fejlesztés alatt álló, nyílt forráskódú platform, amelyre egyelőre kevés alkalmazás jelent meg.

a Silverlight – már írtunk (*Platform a webplatformon – Computerworld 2009/48. szám*), ezek csak minimális előrelépést jelentenek a HTML–JavaScript pároshoz képest, hiszen egy nagyon kis szeletét érik csak el fizikai rendszerünknek. Az ilyen alkalmazások skálázhatósága, sebessége messze elmarad az asztaliaktól, így sok esetben ezek nem használhatók. Ha belegondolunk, használható videoszerkesztő Flash alkalmazást aligha tudunk elképzelni, ez biztosan olyan feladat, amelyet a gépünkön közvetlenül kell futtatni.

Ha azonban visszatérünk a három alapproblémára (adatbiztonság, rendszerbiztonság és rendszertisztaság),

nem találunk olyan megoldást, amely biztosíthatja, hogy a telepítendő alkalmazás gyors és hatékony legyen, és mégse éljenek vissza helyzetükkel. A víruskeresők és tűzfalak csak gyenge próbálkozások ezen a téren, a legtöbb valódi problémára nem tudnak megoldást adni.

A Google Native Client (NaCl) olyan platform, amely biztosítja, hogy a fizikai rendszert a futó alkalmazás úgy érhesse el közvetlenül, hogy közben a teljes operációs rendszerhez mégsem fér hozzá korlátlanul. Támogatja a többszálú szoftverek fejlesztését, elérhető rajta keresztül a processzor speciális utasításkészlete is (SSE, MMX...), sőt közvetlen assembler programozást is lehetővé tesz (jó annak, aki ezt ki tudja használni). A platform célja az volt, hogy legyen legalább annyira biztonságos, mint a JavaScript, de a rendszer teljesítménye emellett a telepített alkalmazásokkal legyen összemérhető.

Sokaknak ilyenkor a Microsoft ActiveX jut eszébe, ami egy natív windowsos kódokat futtató platform volt, és egyben az Internet Explorer valószínűleg legrosszabb húzása is: vírusokon, kémprogramokon kívül alig jelentek meg olyan alkalmazások, amelyek futtatásához az ActiveX valóban ésszerű választás lett volna. Emellett ez csak Windowsra érhető el, így az egyéb rendszerek tulajdonosai kaján mosollyal vették tudomásul a Windows rendszereket érő folyamatos betöréseket.

A Google Native Client valójában az ActiveX-hez hasonló technológia,

ám azzal ellentétben a NaCl egy izolált x86-os futtatókörnyezet, amely biztosítja, hogy a webről letöltött alkalmazások egyszerűen, de biztonságosan futtathatók legyenek a gépeken (egyelőre csak 32 biten, a 64 bites támogatást és az ARM processzorok támogatását /tenyérgepek/ tervezik).

A Native Client még fejlesztés alatt álló, nyílt forráskódú platform, amelyre egyelőre nagyon kevés alkalmazás jelent meg (például az egyik legismertebb játék, a Quake, vagy olyan ismert platformok, mint a Ruby és a Python). A végleges megjelenés idén várható, és nem véletlen az egybeesés a Google Chrome OS-szel: a platform célja, hogy minden alkalmazás, amit a kliensen kell futtatni, platformfüggetlen és gyors legyen, ám a fő funkciókat továbbra is erre megfelelő rendszereken (a felhőben) érdemes kiszolgálni.

A Native Client már kezdetektől valóban platformfüggetlen, így a fejlesztői változatok támogatják a Firefox, Safari, Opera és Google Chrome böngészőket, akár Windows, Mac vagy Linux környezetben is. Mint neve is utal rá, a platform elég puritán környezet, amelynek feladata, hogy a rajta futó alkalmazások teljes egészében elérjék a processzort, valamint, hogy ne érhessenek el más rendszereket, erőforrásokat.

A puritánság miatt jellemzően C/C++ nyelven lehet fejleszteni rá „legkényelmesebben”, a meglévő kódok nagy részét újrafordítás után futtathatja a platform. Dinamikus fordítást egyelőre nem terveznek hozzá, azaz

meglévő alkalmazásaink újrafordítás (és némi javítgatás) nélkül nem futnak majd a platformon, hiszen sok mindent újra kell gondolni a szoftverekben a platformfüggetlenség miatt.

Ha azonban lehetséges C/C++ nyelven írni szoftvert rá (amit egy speciális fordítóval lehet lefordítani), az azt is jelenti, hogy bármilyen platform újra létrehozható rajta, és létre is hozták – a Ruby például már igen fejlett programozási környezet. Es mivel azt is lefordították NaCl-re, ezért Ruby alkalmazásokat is tudunk futtatni a webről indítható moduljainkban.

INDÍTÁS WEBRŐL

Mint hogy a Google főképp a webre fókuszál, a Native Client alkalmazásokat is böngészőből tudjuk indítani. **Amennyiben a HTML kódba objektként beágyazunk egy .nexe kiterjesztésű álmólyt (éppúgy, mint egy Flash programot), telepített Native Client esetén a rendszert az értelmezi és elindítja.**

A megoldás óriási előnye, hogy lehet keverni a Native Client programokat a JavaScripttel, így például a számítógépes kódokat lehet natív módon futtatni, míg a látványos felületet elég HTML–JavaScript párossal elkészítenünk. A korábban említett, webről indított, böngészőben futó videóvágó alkalmazás így hirtelen megdöbbentő közelségbe kerül!

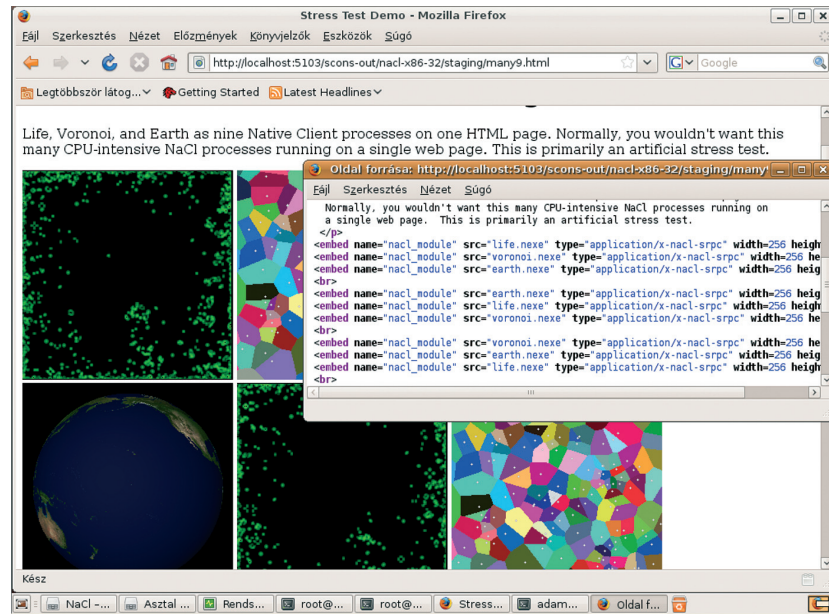
A rendszer egyértelműen legkritikusabb pontja a biztonság! Ha ugyanis a gépen futó natív kódokat nem tudják megfelelően felügyelni, pillanatok alatt átvehetik az uralmat a rendszer felett. A többi, korábban említett webes platform (Flash, Silverlight...) azért van jóval egyszerűbb helyzetben, mert azok köztes platformok, a rajtuk futó kódokat ők maguk értelmezik és futtatják, a betérés esélye tehát az architektúra miatt jóval kisebb.

A Native Client a kódok futtatása előtt statikus visszaféjtéssel végignézi, hogy alapjában megfelel-e az alkalmazás az előírásoknak, nem használ-e olyan utasításokat, amelyekkel kitörhetne a konténerből. Ha elfogadható, betölti egy konténerbe az alkalmazást, és a processzor saját utasításaival (segmentation) eléri, hogy mással nem tud kommunikálni a futó modul.

A tiltott utasítások között vannak például a rendszerhívások is, így azo-

kat nem engedheti meg (mint például más alkalmazás indítása) akkor sem, ha azok nagyon „trükkösen” vannak fogalmazva. Néhány általános assembly utasítást is letiltottak, pontosabban másra cseréltek (például *RET*

Ezt addig fokozták, hogy 2009 elején szerveztek egy bajnokságot több mint 8000 dollár összdíjazással és azal a céllal, hogy minél több hibát találjanak a rendszerben, pontosabban: próbálják azt feltörni. A versenyen



Böngészőből indított, natív x86-os szoftverek. Meglepően gyorsan futnak!

helyett csak *POP–JMP* párost lehet használni), de ezt már a Native Clientre készített fordítók kezelik a fejlesztők helyett (C-ben ugyanúgy kell fejleszteni, abban nincs semmilyen különbség, csak a fordított kódban).

Ha a kód vizsgálatok a rendszer tiltott műveletet lát, kicseréli azt a *HLT* utasításra, azaz leállítja a futást. Ez nem csak azért fordulhat elő, mert szándékosan rossz a kód, talán egyszerűen csak figyelmetlen volt a fejlesztő, és mellesleg lehet olyan ágon a kód, amit amúgy sosem érne el a rendszer futás közben (például egy rejtett menü mögött).

Mivel a Native Client az x86-os utasításokra támaszkodik, nagyon minimális operációs rendszerfüggőséget építettek csak ki, így egyfelől jól hordozható a kód, másfelől az operációs rendszer-hibák alig befolyásolják a Native Client biztonságát.

HIBÁK

Mint minden fejlesztés alatt álló rendszerben, a Google Native Clientben is vannak hibák. Mivel a rendszer nyílt forráskódú, ezért a Google szándékosan arra törekszik, hogy már a fejlesztési fázisba bevonja a külvilágot.

több mint 400 csapat és 600 fejlesztő indult, de mindösszesen 22 hibát találtak, ami megdöbbentően kevés egy még fejlődő rendszerben. A hibák között viszont voltak súlyosak is, amelyek kihasználásával a rendszer felett átvehető lett volna az irányítás. Ezeket persze javították, ám fontos kiemelni, hogy architektúrával nem találkoztak, azaz ezek inkább lokális figyelmetlenségek voltak, mint komoly problémák.

A másik oldalon persze a 22 hiba is aggasztó lehet, hiszen ha a termék végleges állapotában is törhető lesz, az felér egy újabb ActiveX katasztrófával, és újra hosszú évekre elvonná mindenki kedvét attól, hogy használható webes, hardver közeli platformot építsen.

TESZT

Az előre összekészített futtató és fejlesztőkörnyezet (SDK) Linuxra (40 megabájt), Macre (37 megabájt) és Windowsra (65 megabájt) egyaránt elérhető. A windowsos telepítés kudarcba fulladt, mivel a tesztalkalmazások futtatásához is kell telepített Visual Studio 2005-ös változat (azaz akkor is, ha sem fordítani, sem fejleszteni nem akarunk). Mivel nálunk csak 2008-as, 2010-es volt elérhető,

ezért sehogy sem tudtuk rávenni a rendszert arra, hogy működjön.

Fontos, hogy Python is szükséges a futtatáshoz, ráadásul abból is régebbi! A 2.6-oson sem tesztelték már az alkalmazást, a legújabb, 3-as szériával szinte biztos, hogy nem működik. A javasolt verziók a 2.4, 2.5-ös változatok, akár Windowsra, akár Linuxra/Macra. Ezzel szemben váratlan módon a linuxos telepítés teljesen gördülékenyen ment, mind a saját ablakos, mind a böngészőből indítható demó alkalmazások gond nélkül indultak (ritka eset, amikor Linuxon könnyebb valamit telepíteni, mint Windowson).

A teszteléshez egy Python-alapú webszervert is biztosítanak, hiszen egyelőre csak a „localhost”-on futó alkalmazásokat engedni futtatni a NaCl.

Végfelhasználói szempontból még nagyon messze a vége. Össze kell rakni egy olyan csomagot, amit „bolondbiztosan” is lehet telepíteni. A fejlesztőknek a jelenlegi felépítés megfelelő, akik tudnak C/C++-ban *NIX rendszeren programozni, nem fognak fennakadni az újdonságokon.

ÖSSZEGRÉS

A Google Native Client – ha mást nem is mondunk róla – mindenképpen nagyon merész elgondolás, hiszen olyan területet próbál újra kiaknázni, amelyen az ActiveX egyszer már csúfosan elbukott. Kétségtelen azonban: a platformfüggetlenség és a tényszerűen jól átgondolt biztonsági modell lehetővé teszi, hogy olyan alkalmazások jelenjenek meg weben, amelyekre eddig esély sem volt. A Native Client teljesítménye messze felülmúlja az összes ismert kliens webplatformtét.

A JavaScripttel való keverhetőség pedig nagyon látványos, egyszerűen szerkeszthető felületeket tesz lehetővé úgy, hogy közben a számítógépes logikát írhatjuk C++-ban is (amiben viszont felhasználói felületet nem a legpraktikusabb írni).

Kíváncsian várjuk a végleges verzió megjelenését, hiszen amint minden platformon egyszerűen telepíthető formában megjelenik, valószínűleg a Google olyan alkalmazásokat is kiad majd hozzá, amelyek jelenlegi webes elképzeléseinket könnyen áthúzzhatják. 🚀

Változó fényben

Sokat vártunk a nyomtatókban és tévékben jól teljesítő LED-technológiától, de az nem egészen váltotta be a hozzá fűzött reményeket. Megjelent viszont az első igazi projektorlámpa-alternatíva, melynek alapját a vadonatúj hibrid LED-lézer technológia adja. Írta: Egri Imre

Igen komoly fejlesztéseket végeztek az üzleti kivetítőkön az utóbbi évtizedben, és megjelentek a szórakoztató céllal tervezett házimozsi modellek is. Az ár mindinkább mérséklődött, így ma már otthoni használatra is sokan vásárolnak ilyen készülékeket, és elérhetőek mobil kialakítású, üzleti prezentációs projektorok is. **Sokáig a minőségről szólt a fejlesztés és a gyártók közötti verseny, azaz arról, hogy ki tud élesebb, kontrasztosabb, színhűbb, nagyobb vagy épp rövidebb távolságról vetített képet létrehozni.** Az eredmény igencsak örömteli felhasználói oldalról – mind kisebb és jobb minőségben dolgozó modellek kaphatók, egyre olcsóbban. Több képpalkotó technológia verseng a vevők kegyeiért. Nem változott azonban a fényforrás – a mobil a kis fényerejű LED-projektoroktól eltekintve mindmáig drága, viszonylag rövid élettartamú és higanyt tartalmazó halogénlámpa világít a vetítőkben. Röviden felvázoljuk a jelenlegi technológiák működését, és bemutatjuk az egyik első technológiai megoldást arra, miként maradhat fenn a projektorpiac a jelenlegi lámpákhoz elengedhetetlen higany felhasználását érhető módon tiltó RoHS-direktívák szorításában.

DLP ÉS LCD - DE LEGINKÁBB HALOGÉN

2008-ig két technológia, a folyadékkristályos LCD és a DLP között választhattunk. Az LCD-s kivetítőkben a fény áthalad az LCD-paneleken, melyek pontonként szűrik az áthaladó fényt, így végül kialakul a látható kép. (Hasonló panelek működnek a monitorokban, a legtöbb lapos tévékészülékben és a telefonok zömében is). A DLP-s eszközökben a fény nem szűrőkön halad át, hanem (részben) visszaverődik a DMD (Digital Micromirror Device) lapkáról, amely akár kétmillió mikroszkopikus tükröt tartalmazhat. Minden egyes tükröt külön, a többitől függetlenül lehet vezélni, de lehet őket vagy irányba állítani (azaz nem elmozdítani), vagy néhány fokos (az újabb lapkákon már 12 fokos) szögben elmozdítani. Ha a minitükör irányban áll, a fényt egyenesen visszaveri, azaz az adott képpont világos lesz, ha pedig elmozdítják, akkor az adott pont a vetítőn fekete lesz (mert az eltérített nyaláb egy fényelnyelő rétegre

vetítődik). Mivel a tükröket másodpercenként több ezerszer lehet megdönteni/visszaállítani, ezért a szürke árnyalatokat könnyen elő lehet állítani a ki/be állapotok gyors kapcsolgatásával.

A DMD előnye, hogy nagyobb kontrasztot ad, mint az LCD, és kevésbé érzékeny a levegő szennyezett-ségére, porra. Ugyanakkor nemcsak

nem igényelnek semmiféle hűtést. Az alacsonyabb működési hőmérséklet a képelőállító DMD- vagy LCD-modul élettartamát is jelentősen kiterjeszti. **Nem elhanyagolható szempont, hogy amíg a hagyományos projektorok lámpái 2-3 ezer óránként cserére szorulnak, addig a LED-világítás kitarthat a készülék élettartamáig,** 20-30 ezer vetítési órán át is. Pusztán ezzel rengeteg pénzt spórolhatunk meg, hiszen egy új lámpa legalább 30 000 forintba kerül, de nem ritka a 80 000 forint feletti ár sem. Mivel eddig a lámpa és a hűtés foglalta el a legtöbb helyet egy vetítőben, semmi sem áll már a miniatürizálás útjába, lényegesen apróbb készülékek építhetők.



A régebbi DLP-rendszerekben könnyen tetten érhető szivárványhiba jelenség ma már nem jellemző a technológiára

a szürke árnyalatokat, de egy színtárcsa közbeiktatásával a színeket is a tükrök váltogatásával árnyalja. A régebbi modellek esetében emiatt a kép szivárványszínekre eshetett szét, ha a néző szeme pontot váltott vagy megrebbent.

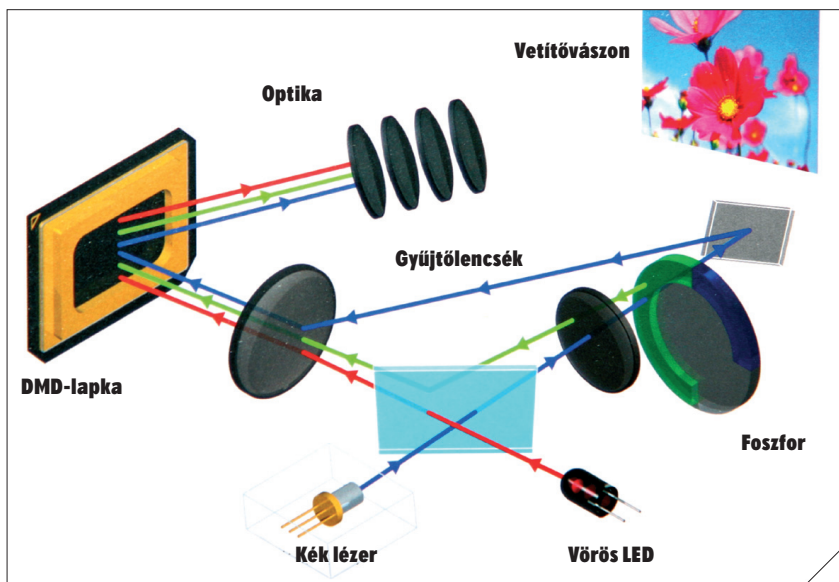
Ezeknek a technológiáknak számos variációja létezik a jobb képminőség, színvisszaadás érdekében. Közös azonban bennük a fényforrás: általában egy speciális, nehézfém tartalmazó halogénizzó, amelynek forgalmazását hamarosan – az elhíresült 100-as izzó mintájára, de ezúttal környezetvédelmi szempontok miatt – befagyasztja az Európai Unió.

FÉNY ÚTON-ÚTFÉLEN - LED

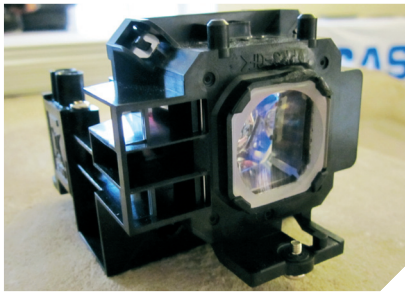
A fejlesztés egyik lehetséges iránya a jobb képminőség, a másik pedig a környezetvédelem – kisebb méret, alacsonyabb fogyasztás és hosszabb élettartam – felé mutat. Ennek jegyében születtek meg a LED-es fényforrást alkalmazó projektorok, amelyekben a lámpát LED fényforrással váltották fel, ez jellegzetes fehér fényét sokkal kevesebb energia felhasználásával képes előállítani. Megelégzik gyengébb, csendesebb ventilátorral, illetve találnak modelleket, amelyek egyáltalán

is. Minden előnyük mellett a LED fényforrások egyelőre csak töredékét adják a katódlámpák erejének, azaz egy átlagos belépő projektor 1600–2200 ANSI lumen fényerejével szemben a legerősebb LED-es modell is csak 250 lument tud felmutatni. Szó sincs tehát szembántóan erőteljes képről, legalább részleges első-tétítés kötelező. A jelenlegi modellek igazán erőteljes LED fényforrás hiányában inkább a miniatürizálásra, a mobilitásra hajtanak, ezért felépítésük egyszerűsített, az egy évtizeddel ezelőtti vetítők felépítését követi, így a színvisszaadás, az optika minősége és a kontraszt is számottevően elmarad a ma megszokottól. Csak akkor érdemes tehát LED-es vetítőt választani, ha kiemelten fontos a hordozhatóság, vagy semmiképpen sem akarunk/tudunk lámpára költeni, és kiegészünk a konstrukciós gyengeségekkel.

Nagyobb szabadságot és kisebb fogyasztást, olcsóbb üzemeltetést ígérnek az új, LED megvilágítású projektorok, amelyekből nemcsak technológiailag, de piaci szinten is sokat vártunk 2009-ben. Valójában azonban egyáltalán nem alkalmazhatók olyan széles körben, mint ahogy azt a gyártók szeretnék. A 100–250



A LED-lézer projektor működése



A higanyt tartalmazó, rövid élettartamú fényforrások hamarosan múzeumba kerülhetnek

ANSI lumen fényerő bizony kis mértékben is csak fenntartásokkal használható képet ad. Mindenképpen kiküszöbölik viszont a költséges lámpacserét, és biztosítják a RoHS-direktívának megfelelő higanymentes technológiát, így a gyártók tovább kutatják, miként hozhatnának létre legalább ilyen minőségű, de erősebb fényforrást. Van, aki már célba is ért.

LED ÉS LÉZER EGYÜTT

A Casio 2001 óta kísérletezett egy olyan vetítő fényforrás kifejlesztésével, amely nem tartalmaz higanyt és más káros anyagot sem, és ezzel ki-

elégíti a RoHS előírásait, ugyanakkor teljesítményben sem marad el a hagyományos modellektől.

2010. január 7-én jelentette be a cég új, lézer-LED hibrid vetítő technológiáját, amely nemcsak a környezetvédelmi igényeknek, hanem a fogyasztói elvárásoknak is megfelel. A fejlesztések kulcsproblémája volt, hogy a zöld szín ereje meghatározó a vetített képen, de a spektrumnak ez a szakasza LED fényforrással csak kis fényerőben állítható elő. Ezért az új hibrid vetítőművekben a vörös színt LED, a kék lézer állítja elő, a zöldet pedig a kék lézer foszforral modulált nyálábja adja, ami sokkal nagyobb



Az Optoma PICO a maga mindössze 115 grammos tömegével a ma elérhető egyik legmobillabb vetítő, még börtököt is mellékelnek hozzá



Akkumulátort nem tartalmaz, de önállóan játszik le DivX mozgóképet az LG HS102

fényerőt biztosít, mint a zöld LED. A képelőállításért egy DMD-lapka felelős, hasonló módon, mint a DLP-rendszerű megoldások esetében.

Az új technológia nemcsak prototípus szinten létezik, hanem tömeggyártás alatt áll, és a DNN Kft. szervezésében már itthon is bemutatkozott; képminősége valóban a hagyományos projektorokéval gyakorlatilag megegyezőnek bizonyult.

A technológia legnagyobb gyakorlati előnye először is, hogy környezetkímélő, és képes minden tekintetben a hagyományos vetítőkével egyenértékű élményt adni, valamint mértékben is megegyezik velük. 1,7 méterről lehet 60 hüvelykes képet vetí-

teni a kétszeres optikai zoomal felszerelt modellekkel. A válságtól áthatott mindennapokban is üdítő, hogy a fényforrás 20 000 óra élettartammal dicsekedhet, szemben a hagyományos projektorlámpák 2000-3000 órás élettartamával. Nem kis megtakarítás ez, hiszen egy-egy üzleti vetítőbe való lámpa mintegy 80 000 forintba kerül.

Egyelőre az üzleti, oktatási és kormányzati célra szabott modellek lesznek elérhetőek a következő hónapokban, XGA és WXGA felbontásban, a Full HD felbontású és házimozzi célú rendszerekre még várunk kell. A gyártó mintegy 10-15 százalékkal magasabb áron kínálja az új generációs modelleket, mint a tudásban megfeleltethető elődmodelleket.

Még idén bizonyosan hallhatunk majd a versenytárs technológiákról, illetve arról, hogy más gyártók is licencelik a Casio megoldását. Ennek oka, hogy hamarosan – a 80 wattot meghaladó fogyasztású izzók mintájára – a halogén fényforrásokat is kitalhatják az Európai Unióból.

Új képzések indulnak az IT Factory-ban!
 Akár online is végezhető



A NetAcademia IT Factory-s képzései arról híresek, hogy az igen kedvező árak ellenére nagyon tartalmasak, munkaidőn túl kerül rájuk sor, online is végezhető, és profi oktatók tartják őket. A tavasszal induló tanfolyamokat közkívánatra állítottuk össze.

Ha jelentkezéskor feltüntetni a következő promóciós kódot: **CW10T** IT Factory bögrét kap ajándékba.

- **MS SQL Server programozása,** avagy tanuljuk meg az adatkezelés csínját-bínját
 Indul: március 18.
- **Linux klaszter létrehozása,** avagy hogyan építsünk non-stop működő szervereket nyílt forrású eszközökkel
 Indul: március 29.
- **Hálózatbiztonság „reloaded”,** avagy minden etikus hekker így kezd...
 Indul: április 10.
- **PHP programozás,** avagy aki webáruházat tud, az mindent tud
 Indul: április 27.

A képzések tanteremben és online egyaránt végezhető, de a szakképzési hozzájárulás terhére csak az előbbi számolható el.

További információ és jelentkezés: www.itfactory.hu/tavasz

ITfactory
 TANULD MAGAD A LEGJOBBAK KÖZÉ

Az IT Factory kitalálója és elindítója
 Média támogatók

NETACADEMIA
 A LEGJOBBAKTANÍTÓK

COMPUTERWORLD

PCWORLD

prog.hu
 Informatikáról - szakközvetítő

HP

hsws
 www.hsws.hu

techline.hu

eduline.hu

CHIP

devolo dLAN duo Starter Kit

A HomePlug technológia révén kábelezés nélkül, a minden lakásban kiépített 230 voltos elektromos hálózat vezetékén forgalmazhatunk adatokat. Kiprobáltuk a devolo alapkészletét. Írta: Egri Imre

Érdekes módon itthon nagyon kevesen használják a HomePlug rendszerű megoldásokat helyi hálózat kiépítésére, pedig ez a technológia érdemel némi figyelmet. A HomePlug-technológia révén a minden lakásban kiépített 230 voltos elektromos hálózat vezetékén forgalmazhatunk adatokat. Olyan helyen lehet ez nagyon előnyös, ahol nincs mód kábelezésre – például patinás, műemlék jellegű he-

lyiségek, stb. – és a vezeték nélküli hálózattal nem érünk el elég jó eredményt. A Wi-Fi csődöt mondhat rádiózavar miatt, de a két emeletet elválasztó vasbeton födém is a használhatatlanságig árnyékolhatja a jelet.

A modern HomePlug adapterek belépő szintű képviselője a dLAN duo, amelynek Starter Kit változatát próbáltuk ki; a készlet két egységet tartalmaz. A dLAN duo egységek olyanok, mint egy elektro-

mos adapter, emellett Ethernet (RJ45) és USB-csatlakozást is tartalmaznak. Üzembe helyezésük nagyon egyszerű: pusztán a fali elektromos aljzatba illesztve működésbe lépnek, és megtalálják egymást, hálózati összeköttetést hozva létre a két (vagy további adapterek beállításával akár több) konnektor között. Ethernet kábel segítségével hálózati átkapcsolóhoz, internettájróhoz vagy közvetlenül számítógéphez csatlakoztathatók. Az USB-t közvetlen PC-összeköttetéshez használhatjuk, ekkor azonban telepítenünk kell a meghajtóprogramokat, amelyeket CD-n mellékelnek a Windows rendszerekhez.

Ha Starter Kitet vásárolunk, akkor bármilyen kezdők is legyünk, bizonyosan elboldogulunk a beüzemeléssel. Egy szokásos otthoni hálózaton – akár útválasztóval, átkapcsolóval kombinálva – összefütyül a két adapter, és gyakorlatilag nincs is más dolgunk. Ha több mint két pontról szeretnénk hozzáférni a hálózathoz dLAN adapterrel, továbbiakat is üzembe állíthatunk. Ha viszont biztonságosabb átvitelt szeretnénk, akkor az alapértelmezett, minden terméknél azonos jelszót érdemes átállítani a mellékelt szoftverrel, amelynek az egyes adapterek biztonsági azonosítószámaikat (ID) kell megadnunk.

A HomePlug 1.1 szabványt támogatja a dLAN duo – maximális elméleti sebessége 14 Mbps. Tesztünk során egy 174 megabájtos tesztállományt 5 perc 17 másodperc alatt sikerült átmásolnia, vagyis valóban komótosan dolgozik, nagy állományok mozgatásához inkább az eggyel erősebb modell, a dLAN Highspeed Ethernet II-t javasolják, mert az 85 Mbps névleges sávszélességet biztosít. A 14 Mbps tehát nem sok, de arra kifejezetten elég, hogy megosszuk segítségével a szélessávú internetet otthon. Ugyanis ma még az internet-hozzáférések döntő többsége nem meríti ki ezt a teljesítményt. Akár internetes csatákat is vívhatunk a dLAN duo révén kiegészített hálózaton, hiszen csak a sávszélesség

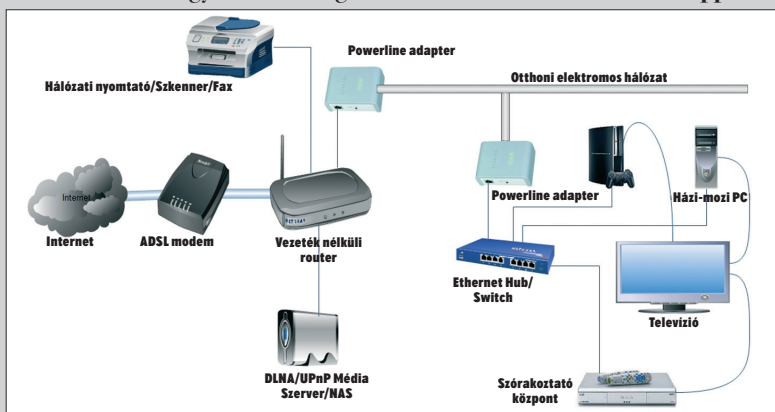
HomePlug és UPA-lehetőségek

A mellékelt ábra jól mutatja, hogy miként lehet kihasználni a powerline hálózatok és adapterek előnyeit. Az adapterekről tudni kell, hogy a hálózat számára transzparens passzív eszközként viselkednek, tehát minden operációs rendszer alatt működnek, amelyhez nem szükséges meghajtóprogram, nem kapnak IP-címet, nem hoznak létre önálló alhálózatot és természetesen IP-címet sem oszthatnak, kvázi routerfunkciót sem látnak el – még a 4 portos változatok sem. Durván sarkítva, az ímént leírtak azt jelentik, hogy funkciójukat tekintve a powerline eszközökre úgy kell gondolni, mint az UTP-kábelekre, vagyis azokat helyettesítő hardverelemre. Ennek fényében tehát a powerline adaptert többféle helyre lehet csatlakoztatni – gép és router közé, modem és router közé, netán modem és gép közé. Lényeges tehát, hogy a hálózatunkban legyen olyan eszköz, amely hálózatot vagy alhálózatot hoz létre, legyen az router vagy modem.

A powerline elvezetés csak általánosságban használható és magára az átvitel típusára utal. Valójában kétféle szabvány és szervezet létezik. Az egyik a HomePlug

Power Alliance, a másik pedig a Universal Powerline Association, ám az előbbinek több tagja van. Mindez nem befolyásolja a működést; tesztjeink során mi csupán annyit vettünk észre, hogy a HomePlug-termékek kicsit gyorsabban szinkronizáltak, de a tesztelt UPA rendszerű termékek csekély száma alapján nem lehet általánosítani. Tapasztalataink szerint az azonos szabványra épülő termékek kompatibilitásuk egymással, tehát akár különböző gyártótól is vásárolhatunk azonos szabványra épülő adaptereket, azok működni fognak és – szintén tapasztalataink szerint – a sebességgel sem lesz probléma, bár a különböző lapkakészletek miatt lehetnek kisebb-nagyobb eltérések. Ma már nemcsak 14, 85 és 200, hanem 500 Mbps átviteli teljesítményű eszközök is kaphatók, közülük a 200 Mbps átviteli modellek kínálnak a legjobb ár-teljesítmény arányt, irodai jellegű használatra kiválóan megfelelnek. Ahol nem lehetséges a kábelezés és a Wi-Fi sem működik megbízhatóan, ott a PowerLine és UPA rendszerek révén – egyazon villamos körön belül – adott a lehetőség megbízható hálózat kiépítésére.

Papp Gábor



DEVOLO dLAN DUO STARTER KIT



ÉRTÉKELÉS	
Csatlakozás	230 V, RJ45 és USB aljzatok
Sávszélesség	14 Mbps
Biztonság	DESpro titkosítás (gyári vagy saját jelszóval)
Kijelzés	3 csatlakozást jelző led (Link/Act 10 Ethernet, Link/Act 100 Ethernet, USB); 3 státuszjelző led, 3 HomePlug status (Power, Act, Link)
Teljesítményfelvétel	legfeljebb 3,3 W (30% megtakarítás inaktivitás esetén)
Operációs rendszer	tetszőleges (jelszóbeállítás és USB csak Windowsból)
Mellékletek	Ethernet és USB-kábelek
Forgalmazó	Basys Kft.
Méret	80×63×37 milliméter
Ár (bruttó)	19 900 Ft

és nem a válaszidő korlátozott. A lehető legjobb teljesítmény érdekében igyekezzünk a HomePlug készüléket minél közvetlenebbül csatlakoztatni az elektromos hálózatra, lehetőleg kerüljük az elektromos elosztók, hosszabbítók beiktatását. A zavarstűrő és túláramvédő áramkörök blokkolják az adatátvitelt, ezek mögött nem tudunk dLAN adaptereket üzemeltetni.

Nagyon hasznos lehet egy dLAN duo készlet nemcsak otthon, de olyan helyeken is, ahol nincs lehetőségünk egy kábelcsatorna falra rögzítésére sem. Ilyenek a műemlék jellegű épületek (tipikusan múzeumok), egy kényesebb albérlés vagy egy-egy bérelt iroda szigorú tulajdonossal. Ha internet-hozzáférést biztosítunk és csak hagyományos, irodai dokumentumokat oszthatunk meg néhány gép között a hálózaton, akkor is elég lehet a dLAN duo teljesítménye, de nagyobb mennyiségű adatforgalmazásához jobb, ha 85 és 200 Mbps névleges átviteli sebességű modelleket választunk. A dLAN duo Starter Kit kategóriájában olcsó, könnyen használható megoldás, főként internetmegosztáshoz ajánljuk.

A COMPUTERWORLD ERP-mellékletét hirdetőink támogatták.
Elkészítésében közreműködtek: Kis Endre szerkesztő, Sz. Erdős Judit olvasószerkesztő, Berényi István tördelőszerkesztő.
Felelős kiadó: Bíró István, az IDG Magyarország Lapkiadó Kft. ügyvezetője.

Kereslet a költséghatékonyságra

Az IDC Hungary hazai ERP-piacra vonatkozó 2009-es jelentése kapcsán több trendre is felhívta a figyelmet. Ezek egyike, hogy az utóbbi egy-másfél évben a középvállalati szegmens felső felében és a nagyvállalati szegmens alsó egyharmadában bizonyos iparágakban, valamint a közzsférában több szervezet is hazai fejlesztésű vállalatirányítási rendszert választott a nemzetközi szállítók termékeivel szemben.

A piacelemző szerint ennek háttérében az áll, hogy a hazai szoftverfejlesztők némelyike funkcionális tekintetében tartani tudja a versenyt a vállalatirányítási piac multinacionális szereplőivel, különösen azokon a rés piacokon belül, ahol jelentősen elmélyítette iparági szakértelmét, és ennek köszönhetően testre szabott megoldást tud kínálni.

A hazai ERP-szállítók versenyelőnyét növeli az a körülmény is, hogy a licencértékesítésben és különösen a szolgáltatások beárazásában sokkal rugalmasabbak lehetnek, mint nemzetközi versenytársaik; egy forráshiánnyal küzdő hazai középvállalat számára ez döntő lehet, amikor vállalatirányítási rendszert és bevezető partnert választ.

Az IDC Hungary ugyanakkor arra is rámutat, hogy a kiélezett árversenybe az ERP-piac nemzetközi szereplői is beszálltak. Olyan előre konfigurált iparági megoldásokat kínálnak, amelyek a vállalatirányítási rendszerek rendkívül gyors és költséghatékony bevezetését teszik lehetővé, ez különösen a kis- és középvállalati szegmensben szembetűnő. A multinacionális ERP-szállítók hazai partnerei közül többen szintén fejlesztenek olyan beépülő szoftvermodulokat (add-onokat), amelyekkel kiegészítve az alaprendszer gyorsabban és költség-

hatékonyabb módon illeszthető az egyes iparágakra jellemző folyamatokhoz és egyéb – például adatrögzítéssel és – riportolással kapcsolatos – speciális elvárásokhoz.

A piacelemző arra is felhívta a figyelmet, hogy ezzel párhuzamosan a hazai ERP-piac nagyvállalati szegmensében az év második felében verziófrissítési hullám indulhat. Ez azt jelenti, hogy ezeknél a szervezeteknél is napirendre fog kerülni a vállalatirányítási rendszerek bevezetéséhez és frissítéséhez kínált, különböző licenckonstrukciók és szolgáltatások összehasonlítása a költséghatékonyság szempontjából.

Ezt a trendelőjelzést a hazai ERP-piac közép- és nagyvállalati szegmensében 60 százalék körüli részesedéssel bíró SAP Hungary is megerősítette. A szállító nagyvállalati ügyfélkörén belül magas az olyan cégek aránya, amelyek jelenleg a vállalatirányítási rendszer 6-10 éve piacon lévő verzióját használják. A támogatás hosszú távú költséghatékonyságának megőrzése érdekében közülük jó néhányan még az idén elindíthatják az ERP-rendszer frissítését vagy egy ilyen projekt 2011-es megvalósításának előkészítését. Az SAP Hungary arra számít, hogy 2011 végére nagyvállalati ügyfeleinek 90 százalé-

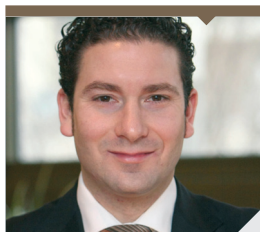
ka már a vállalatirányítási rendszer új verzióját fogja használni.

– A hazai szoftverszállítók erősödő jelenlétét mi is tapasztaljuk az ERP-piac középvállalati szegmensében, ezért az SAP ennek megfelelően alakítja magyarországi működését – mondta *Ablonczy Balázs*, az SAP Hungary ügyvezető igazgatója. – Nagyobb hangsúlyt helyezünk arra, hogy partnerhálózatunkon keresztül eljussunk ezekhez az ügyfelekhez, és olyan költséghatékony, csomagszerű megoldásokat kínálunk, amelyeket megfelelő pénzügyi konstrukciókkal támogatva, akár előfizetés alapon, hostolt szolgáltatásként, akár banki finanszírozást bevonva, kedvező feltételek mellett vehessenek használatba a középvállalatok. A verseny tehát nem dőlt el, mi is felvesszük a kesztyűt, és erőforrásokat biztosítunk ahhoz, hogy megoldásaink továbbterjedjenek a piacnak ebben a szegmensében is.

Az ügyvezető igazgató szerint a költséghatékonyság követelményét szem előtt tartó felhasználók számos érvet találnak, amely egy olyan nemzetközi szállító ERP-megoldása mellett szól, mint az SAP. A vállalat több évtizedes, világviszonylatban is meghatározó piaci jelenléte, innovációs potenciálja garantálja, hogy termékei lépést tartanak a technológia és a felhasználói igények fejlődésével, és a hozzájuk adott támogatás, karbantartás és törvényi követés hosszú távon is folyamatos lesz. Az SAP olyan középvállalati megoldást is kínál, amely egy Magyarországra kidolgozott alpcsomagból és a hozzá készült iparági

specifikációkból épül fel, ezek jelentősen lerövidítik a bevezetés időtartamát. Az ügyvezető igazgató elmondta, hogy a csomag legújabb, önkormányzatoknak és közintézményeknek szánt specifikációja várhatóan néhány héten belül elkészül.

– Az SAP rendszerét választó vállalat a szoftverlicenck megvásárlása után a bevezetésre széles partnerkörünktől kérhet ajánlatot. Mintegy 1500 tanácsadó vagy az őket foglalkoztató SAP-bevezető cégek közül választhat, ami rugalmasságot és költséghatékonyságot biztosít számára – mutatott rá *Ablonczy Balázs*. – A Honvédelmi Minisztérium példáját említeném, amely a múlt évben teljes gazdaságirányítási és humánerőforrás-kezelő rendszeréhez az SAP megoldását választotta. A minisztérium korábban az Oracle-alapon működő, egyedi fejlesztésekkel és szigetmegoldásokkal összerakott rendszerét használta. Ezek egyike egy hazai fejlesztésű bérszámfejtő rendszer volt, amelyhez képest az SAP szabványos megoldása költséghatékonyabb alternatívát kínált. De említhetem a MALÉV-ot, a Jász Plasztik Kft.-t, az IBV Villamoscikk Kft.-t vagy akár a Közép-európai Egyetemet (CEU) is példaként. Ezek a vállalatok a jelzett időszakban szintén a mi ERP-rendszerünk mellett döntöttek, és jellemzően egyedi fejlesztésű, funkcionálisan egymástól elkülönülten működő és körülményesen karbantartható alkalmazásait cserélik le egy nagy megbízhatóságú, integrált rendszerre. 



Ablonczy Balázs

ügyvezető
SAP Hungary

Hosszú távú költséghatékonyság

Az IDC Hungary által megfigyelt trendeket a LIBRA Szoftver tapasztalatai teljes mértékben alátámasztják. A közép- és nagyvállalatok érdeklődése 2008 negyedik negyedétől jelentősen megnőtt a LIBRA rendszerek iránt, így 2009-ben ez az üzletág az előző évihez képest 22 százalékos árbevétel-növekedést ért el, és a teljes cég növekedésének motorjává vált. Különböző okokból döntöttek mellettünk a vállalatok, de a megfontolások alapvetően a hosszú távú költséghatékonyságra vezethetők vissza – mondta *ifj. Faur Kálmán*, a LIBRA Szoftver Zrt. vezérigazgató-helyettese. – Szinte minden esetben részletes, az összes költség-elemre kiterjedő, öt évre előrevetített beruházási és karbantartási költség-számítást végeztünk a projektekre. Azt hihetnénk, hogy ez napjainkban teljesen természetes. Az ügyfelektől kapott visszajelzésekből azonban kitűnik, hogy korábbi informatikai projekteknél már megégették magukat a költsé-

ségek elszállításával, amelyet a szerződés-kötés után felbukkanó rejtett költségek okoztak. Szerintem ez az elsődleges oka annak, hogy egyre inkább olyan szállítókat keresnek, amelyek régóta jelen vannak a hazai piacon, és kipróbált, elterjedt rendszert kínálnak. Ezeknél a megoldásoknál ugyanis nem futnak bele egy nemzetközi rendszer lokalizációs korlátaiba, ami az egyedi igények lefedését célzó fejlesztéseket és későbbi karbantartásokat nagyban drágítja. Ez komoly lehetőséget teremtett a nagy múltú hazai szoftvercégeknek, amivel szerencsére többen élni is tudtunk.

A LIBRA Szoftvert nem egy multinacionális cég hazai leányvállalata is megkereste azzal, hogy az anyacég által biztosított, központi informatikai rendszer üzemeltetési költsége túl magas, és a racionalizálás érdekében ennek kiváltása mellett döntött.

– Sok esetben egy hazai szoftver megvásárlása és üzemeltetése már egy év után megtérül, ha ennek költsége-


it egy nemzetközi rendszer karbantartási díjaival hasonlítjuk össze – fejtette ki *ifj. Faur Kálmán*. – Az anyacégek természetesen megkövetelik, hogy az adatokat az általuk kívánt formátumban és struktúrában kapják meg a leányvállalatoktól. Ezért sok esetben csak a költségcsökkentés kényszerre ébresztette rá ezeket a cégeket, hogy az előírt adatstruktúrát más rendszerből is kinyerhetik, ehhez nem szükséges feltétlenül ragaszkodniuk az egységes informatikai rendszer használatához nemzetközi szinten.

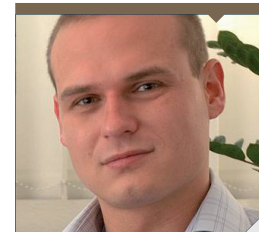
A speciális iparági megoldások és rés piacok tekintetében a LIBRA Szoftver folytatja eddigi stratégiáját, és azokra a területekre összpontosít, amelyeken az elmúlt 15 évben vezető

fejlesztővé tudott válni. – A közüzemi szolgáltatás és a közúti személyszállítás területén a LIBRA elterjedtsége és széles körű felhasználása miatt olyan átfogó funkcionalitást tudunk kifejleszteni, amely sok esetben nemcsak versenyképes, de a valós igényekhez

is a leginkább illeszkedő megoldást kínálja – mutatott rá a vezérigazgató-helyettes. – Más hazai szoftverfejlesztők más területeket választottak, és tudtak azokon hasonlóan komoly sikereket elérni.

Nem kapcsolódik a vállalati ügyfelekhez, de érdemes megemlíteni az önkormányzati integrált rendszerek piacát, ahol a jelentős szállítók kizárólag a nagy hazai szoftvercégek közül kerülnek

ki. Ezért is döntöttünk úgy tavaly ősszel, hogy átvesszük a VT-Soft önkormányzati üzletágát, amely nyolc éve fejleszt a CORSO rendszert, és ezzel a területtel bővítjük iparági portfóliónkat. 



ifj. Faur Kálmán

vezérigazgató-helyettes
LIBRA Szoftver



LIBRA.

Megoldások minden méretre.

1959. – A Volán Elektronika alapítása.

1984. – A LIBRA fejlesztésének kezdete.

2009. – Több mint 3000 alkalmazás és 50 000 felhasználó.

Az elmúlt 25 évben a LIBRA nagy utat tett meg az „egyszerű” könyvelőprogramtól a komplex integrált vállalatirányítási rendszerekig. A negyed évszázad során a LIBRA szoftverek számos szakmai díjat nyertek, de a legnagyobb sikert ügyfeleink töretlen bizalma jelenti. Ez biztosítja a közös növekedést, folyamatos megújulást, és teszi a LIBRA Szoftvert a vezető hazai ügyviteli rendszerré.*



Pályázati támogatás kalkulátor:
www.szoftvertamogatas.hu

LIBRA JUBILEUM
25|50
VOLÁN ELEKTRONIKA

Libra Szoftver Zrt.

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

*Az IDC Hungary 2009-es felmérése alapján.

Folyamatfelmérés és adatarchiválás

Az IDS Scheer Hungária folyamatmenedzsment, valamint SAP-tanácsadás és -bevezetés terén kiépített kompetenciája előnyös módon adódik össze a vállalatirányítási rendszer bővítésekor, frissítésekor. A folyamatok teljes körű ismeretében, a világosan megfogalmazott elvárások alapján a projekt terjedelme jobban behatárolható és rövidebb átfutással valósítható meg.

A vállalatirányítási alaprendszer bevezetésére készülő szervezeteknek az SAP a vállalatméret függvényében különböző termékstruktúrákat kínál. Ezek a megoldások a kis-, közép- és nagyvállalati szegmens szereplőinek eltérő igényeit egyaránt lefedik. A kisvállalatok számára az SAP Business One szabványos üzleti folyamatok esetén akár néhány hetes bevezetést is lehetővé tesz, míg testre szabással, illetve különböző beépülő modulokkal kiegészítve olyan speciális igények is lefedhetők vele, amelyek egy-egy iparág szereplőire jellemzők.

A kis- és középvállalatok emellett az SAP All-in-One vállalatirányítási rendszerének alapsomagjai és ágazati megoldásai közül is választhatnak. Ezek az iparági igényekhez illeszkedő megoldások – funkcionalitás és licenclés vonatkozásában – a nagyvállalatok számára kialakított SAP ERP és SAP Business Suite rendszerek szintjén is megjelennek.

– Ugyanakkor azt is tapasztaljuk a szervezeteknél, hogy a már bevezetett alaprendszer különböző okokból, például az igények, a törvényi szabályozás változása vagy a közművállalatok esetében a piac liberalizációja következtében többszörös továbbfejlesztésen megy át, ami az évek során megváltoztathatja az eredetileg kialakított folyamatokat – mondta **Dezsényi György**, az IDS Scheer Hungária Kft. SAP-üzletágvezetője. – A változásokat a vállalatok nem dokumentálják mindig következetesen, ami az alaprendszer bővítésekor vagy frissítésekor megbosszulja ma-

gát. Ilyenkor rendkívül nagy segítséget jelent, ha a meglévő folyamatokat a vállalat fel tudja mérni egy olyan eszközzel, mint az IDS Scheer ARIS folyamatmenedzsment platformja.


Ennek során az IDS Scheer Hungária BPM, valamint SAP-tanácsadás és bevezetés terén kiépített kompetenciája előnyös módon összeadódik. A német anyacég és az SAP közötti együttműködésnek köszönhetően az ARIS Platform és az ERP-szállító megoldásai, valamint az SAP Solution Manager között is szoros az integráció.

– A felhasználó szervezet által alaposabban előkészítheti a vállalatirányítási rendszer bővítését vagy frissítését – hangsúlyozta **Dezsényi György**. – A folyamatok teljes körű ismeretében a világosan

megfogalmazott elvárások alapján a projekt terjedelmét jobban behatárolhatja, és azt rövidebb átfutással valósíthatja meg. Mindkét tényező lényegesen jobb költség-

hatékonyságot eredményez. Az olyan nagyvállalatoknál, amelyek nagy adatmennyiséget kezelnek az ERP-rendszer adatbázisában, a teljesítmény növelése érdekében, frissítési projekt előtt pedig mindenképpen érdemes SAP-adatarchiválást is végezni.

Az SAP közeli folyamatfelmérés és adatarchiválás előnyeit számos olyan projekt bizonyítja,

amelyet az IDS Scheer Hungária a hazai piac szereplőinél, köztük a Tigáz Zrt.-nél és a GDF Suez Energia Zrt.-nél (volt Égáz-Dégáz) valósított meg. 



Dezsényi György


SAP-üzletágvezető
IDS Scheer Hungária

Vállalatirányítás a weben

A jelenlegi nehéz gazdasági helyzet miatt különösen fontos, hogy az ERP-rendszer bevezetésére vállalkozó cég ágazati tapasztalatokkal rendelkező szoftverszállító partnert és olyan rendszert válasszon, amely az alapfunkciók mellett iparági specifikumokat tartalmazó megoldásokat kínál. Ezzel ugyanis jelentősen lerövidíthető az implementálás időtartama.

Az ERP-rendszer kiválasztásánál ugyanakkor a rugalmasság, a testre szabhatóság sem elhanyagolható szempont. A ProgEn Kft. Nagy Machinátor és sERP integrált vállalatirányítási rendszerei ezt egyrészt moduláris felépítésükkel, másrészt egyedi fejlesztéseken keresztül biztosítják. Ezekből a – bérleti vagy részletfizetési konstrukcióban is elérhető – modulokból a felhasználó igény szerint építhet, és bevezetésükhöz a Nemzeti Fejlesztési Ügynökség által kiírt pályázatokon keresztül támogatást is kaphat. A ProgEn azokra az online adatkapcsolatra épülő

megoldásokra is felhívja a figyelmet, amelyek a vállalatirányítási rendszerek esetében is előtérbe kerülnek. Ez különösen a bolt- vagy ügynökhálózzal, illetve webáruházzal rendelkező kereskedőcégekre jellemző. Számukra a sERP a biztosítja a készletmozgás és a pénzforgalom adatainak azonnali megjelenítését és könyvelését a központi rendszerben. A sERP Vezetői Információ modulja szintén webes, távolról is elérhető felületen keresztül ad naprakész információt a vállalat pénzügyi és kereskedelmi adatairól.

A megfelelő vállalatirányítási megoldás kiválasztásakor a rendszer funkciói és ára mellett mindenképpen mérlegelni kell a bevezetés várható költségeit, időtartamát, valamint a szállító referenciáit is. Megalapozott döntés esetén a beruházás rendkívül gyorsan megtérül, az átláthatóbb folyamatok, a jobban tervezhető költségek következtében a vállalat fejlődőképesebbé válik – mutat rá a ProgEn. 



NAGY
machinátor
integrált vállalatirányítási rendszerek

**Dokumentum-
és Iratnyilvántartás**

modul
bevezető áron!



-30%

www.progen.hu



IFS Applications™

—megoldások az
agilis vállalatokért

A világ folyamatosan változik, mint ahogy a piac és a vállalatok igényei is. Fejlesztéseink során arra törekszünk, hogy az IFS Applications-t alkalmazó cégek számára megkönnyítsük a változásokhoz való alkalmazkodást, és olyan ERP rendszerük legyen, mely velük együtt képes növekedni.



www.IFSWORLD.com

ERP-bevezetés stratégiai szemlélettel

Egy integrált vállalatirányítási rendszer ugyanolyan termelőeszköz a vállalatnak, mint egy berendezés vagy gyártósor, amely hosszú távon támogatja a cég működését. Ennek megfelelően egy ERP-megoldás beszerzése olyan beruházás, amelynél a vállalatirányítási rendszer üzemeltetési költségeit, illetve az általa termelt hasznot is hasonló módon kell elemezni, mint az említett eszközök beszerzésekor.

Avállalat ilyen esetben ritkán számol egy év alatti megtérüléssel, és az integrált rendszer által termelt hasznot, vagy ha úgy tesszük, a segítségével elért költségcsökkentést is többéves távlatban érdemes vizsgálni – mondta *Sturcz Imre*, az IFS idén tízéves hazai leányvállalatának cégvezetője. – Ennek során többek között figyelembe kell venni azokat az új üzleti lehetőségeket is, amelyekhez a rendszer hozzásegítette a vállalatot, és azokat a megbízásokat is, amelyeket az ERP-rendszer bevezetése és használata nélkül a vállalat valószínűleg nem nyert volna meg.

Összefoglalva, a vállalatirányítási rendszer kiválasztását és bevezetését hosszú távú stratégiai szintű döntésnek kell, vagy legalábbis kellene megelőznie a siker érdekében.

A cégvezető szerint ezt azért kell hangsúlyozni, mert ebben a megközelítésben egy konkrét ERP-megoldás, valamint a hozzá tartozó szolgáltatások elemzésekor teljesen más tényezőkre kerül a hangsúly.

– A leendő vállalatirányítási rendszerrel illetően előtérbe kerülnek az olyan szempontok, mint a korszerű, jövőbiztos technológia, a szervezet növekedéséhez, változásaihoz rugalmasan igazítható architektúra, a nyílt szabványok alkalmazása, az együttműködési képesség más rendszerekkel, a szállító megbízható nemzetközi háttere, termékfejlesztői teljesítménye, a termékhez adott támogatása és a bevált gyakorlat rendelkezésre állása – mutatott rá *Sturcz Imre*. – Az ERP-megoldás stratégiai szemléletű értékelésekor ezek többet nyomnak a latban, mint az, hogy a vállalat mennyit takaríthat meg a licenc- vagy bevezetési költségeken. Azoknál a vállalatoknál tehát, ahol az ERP stratégiai kérés

– és tapasztalataink szerint mostanában egyre több vállalatnál az –, a kiválasztás során a nemzetközi szállítók nem kerülnek hátrányba a helyi szereplőkkel szemben, nehezebb gazdasági körülmények között sem.

Az IDC Hungary előrejelzése szerint a hazai nagyvállalatok körében idén várhatóan napirendre kerül a vállalatirányítási rendszer verziófrissítése, és ezzel együtt a különböző licenckonstrukciók összehasonlítása a költséghatékonyság szempontjából.

– Egy ilyen verziófrissítési hullám, amely valóban esedékes lehet, az IFS számára komoly lehetőségeket tartogat – reagált a cégvezető.

– A hazai nagyvállalatok körében, részben történeti okokból, jelenleg az SAP megoldásai dominálnak. De ha ezek a szervezetek a jövőben érdemben megvizsgálják más lehetőségeket is, akkor egy olyan korszerű, rugalmas és teljes körű ERP-megoldás, mint az IFS Applications, melynek teljes tulajdonlái költsége (TCO) lényegesen alacsonyabb egy SAP-rendszerénél, kiváló esély

llyel indulhat a versenyben. Ezt alátámasztja a *The Wall Street Journal* cikke (*Keeping Track of Business*) is, amelyben *John Holik*, a TLT-Babcock projekt adminisztrációs igazgatója nyilatkozott a vállalat ERP-bevezetéséről.

A cég projektmenedzsment szoftvert keresett munkáinak nyomon követésére, amelyek átfutása akár 15 hónapos is lehet. A piacvezető SAP AG szoftverét túl drágának találta a vállalat. Ugyanakkor a kisebb megoldások nem adtak elég funkciót ahhoz, hogy a cég pontosan követhesse a bevételeket a projektek előrehaladása mentén.

Az IFS Applications-nek megvoltak a szükséges projektmenedzsment funkciói, és bevezetése oktatással együtt harmadába került egy SAP-szoftver költségeinek. A tapasztalat azt mutatja, hogy a költséghatékonyság

ERP-bevezetésre törekvő vállalatnak érdemes iparági megoldást választania. A vertikumok vonatkozásában az IFS termékstratégiája a legjobban egy olyan háromszöggel szemléltethető, amelynek három csúcsában a szerviz- és közmenedzsmenttel, a gyártással, valamint a projektalapú működéssel kapcsolatos folyamatok találhatók, míg a háromszög középpontjában az ellátásilánc-menedzsment helyezkedik el, amely a közös támogató folyamatokat jelképezi. A háromszög területén az IFS valamennyi ügyfele, az összes iparág elhelyezhető annak alapján, hogy a csúcson lévő, úgynevezett fő folyamatok milyen mértékben jellemzik az adott iparág vagy ügyfél működését.

– A légi és hadiipar, a közmuvelő-gépipar és telekommunikáció, a gyártás, a feldolgozóipar, a járműipar, a kis- és nagykereskedelem, valamint az építőipari alvállalkozás- és szolgáltatásmenedzsment területén az IFS különösen sok ügyfelet és tapasztalatot szerzett az alapítása óta eltelt huszonhét évben – mondta *Sturcz Imre*. – Az ügyfeleink bevált gyakorlata alapján előre konfigurált megoldások, bevezetési módszerek, folyamatmodellek, dokumentációk olyan mikro-vertikumok szintjén is rendelkezésre állnak, mint például az EPCI (Engineering, Procurement, Construction and Installation – tervezés, beszerzés, kivitelezés és telepítés). Ezekkel az előre konfigurált megoldásokkal az egyébként nem ritkán a projekt teljes időtartamának negyven százalékát is kitevő folyamat-tervezési szakasz jelentősen lerövidíthető, és ezzel tetemes költség takarítható meg. A hazai vállalatok számára további előny, hogy vertikális megoldásainkon keresztül olyan folyamatokhoz férhetnek hozzá, amelyeket egy-egy iparágban világszerte vezetőnek számító vállalatok legjobb gyakorlata alapján állítottunk össze. Ezek használatával a hazai és a regionális piacon is komoly versenyelőnyhöz juthatnak. 



Sturcz Imre

cégvezető
IFS

Szabványos iparági megoldások

Az XAPT Microsoft Dynamics AX-alapú iparági megoldásai a bevezetés és az éles használat során olyan költséghatékonyasághoz segítik hozzá a vállalatokat, amely az integrált rendszer implementálásával járó beruházás hónapokban mérhető megtérülését eredményezi.

Ebbe a portfólióba tartozik többek között az XAPT iWMS raktárirányítási rendszere és az ezzel integrált iTRANS szállítmányszervező alkalmazás. Mindkettő a Microsoft Dynamics AX vállalatirányítási rendszerére épül, és a legfejlettebb, szabványos technológiák – távoli, webes és vezeték nélküli hálózati elérés – használatát teszi lehetővé.

A két rendszerhez az XAPT iCOM néven egy interfészcsaládot is fejlesztett, amely a vállalatirányítási és raktárkezelő rendszerekhez csatlakozó, a felhasználók által jellemzően ritkábban cserélt vagy frissített rendszerek és eszközök (például

vonalkódolvasók) kompatibilitását segít megőrizni. Ezeket a vertikális megoldásokat az XAPT egy átfogó ellátásilánc-kezelő megoldásba, az iSCM-rendszerbe foglalta, amely a beszerzés-tervezéstől a kiszállításig és az ezzel kapcsolatos problémakezelésig lefedi a folyamatokat.

Ugyancsak a Dynamics AX közép- és nagyvállalati ERP-megoldásra épül az XAPT által forgalmazott PMAX ingatlankezelő megoldás. A Microsoft másik, kis- és középvállalati integrált rendszere, a Dynamics NAV pedig a távhő és a NAV-Config vertikális megoldás alapja, amelyet az XAPT a távhőszolgáltatóknak, illetve az összeszereléssel foglalkozó cégeknek kínál.

– Egy olyan iparág-specifikus megoldás bevezetése, mint az iSCM több vonatkozásban is költséghatékonyaságot ad a felhasználónak – mondta Kovács János, az XAPT Hungary kereskedelmi igazgatója. – A projektet a Microsoft Sure Step módszertanára


építjük, amely garantálja a határidőn belüli megvalósítást. Ezt a nemzetközi módszertant több mint 10 éves tapasztalattal rendelkező iparági szakértőink a bevált gyakorlat hozzáadásával teszik rugalmassá.

Az XAPT egy-egy vertikális megoldása akár néhány hónap alatt bevezethető. A folyamatok komplexitásának, a telepelyek számának függvényében az átfutás lehet hosszabb, de 1 évnél nem tart tovább. A megtérülés mértéke hasonlóan gyors lehet.

– Egy hazai nagykereskedelmi vállalatnál nemrég vezettük be iSCM-megoldásunkat – említett egy példát a kereskedelmi igazgató. – A cégnél korábban a pontatlan nyilvántartás és tervezés következtében gyakori volt a késedelmes szál-

lítás, amelyet nagy összegű kötbér terhelt. Az iSCM megszüntette ezt a problémát, így bevezetése 6 hónap leforgása alatt megtérült. Ahol rendezettebb a működés, ott a rendszer tapasztalataink szerint legfeljebb másfél év alatt szintén visszahozza az árát.

Mivel az igények a bevezetést követően is folyamatosan változnak, az XAPT Dynamics AX és NAV ügyfélszolgálati csapattal áll a felhasználók rendelkezésére, amely webes bejelentő rendszeren keresztül érhető el, és a problémakezelés előrehaladásának követését is lehetővé teszi.

További rugalmasságot és költséghatékonyaságot ad, hogy az említett iparági megoldások hostolt szolgáltatás formájában is elérhetők. Ilyenkor az XAPT igény szerint saját hostingszolgáltató partnerével vagy az ügyfél már meglévő szolgáltatójával működik együtt. 



Kovács János

kereskedelmi igazgató
XAPT Hungary



Alakítsd te a konferencia programját!

A BarCamp felhasználók által létrehozott nemzetközi konferenciák hálózata – olyan nyitott, műhelymunkára épülő eseményeké, amelyekhez a résztvevők szolgáltatják a tartalmat. A BarCamp konferenciák a neten szerveződnek, a Web 2.0 eszközeit használják a szervezéshez és a rendezvények népszerűsítéséhez.

A Web 2.0 Symposium: BarCamp Budapest

konferenciára bárki jelentkezhet előadással is, ennek feltétele, hogy regisztráljon a konferenciára, és elküldje a szervezőknek önéletrajzát, fényképét, előadásának címét és szinopszist. Nemcsak előadást lehet tartani, egy olyan probléma felvetésére is lehetőség van, amelyet valaki a konferencia közönségével szeretne megvitatni.

INFORMÁCIÓK ÉS JELENTKEZÉS

<http://www.ap.hu/>

KIEMELT ELŐADÓINK

Mike Butcher

TechCrunch Europe – főszerkesztő

Christopher Mattheisen

Magyar Telekom – vezérigazgató

TÁMOGATÓINK



Megjelent a PC World!

Március 4-től keresse az újságárusoknál!

Ajándék

- Microsoft Security Essentials
- Szövegfelismerő szoftver
- 111 grafikus és multimédiás alkalmazás
- Összefoglaló a Mobil World Congressről
- 11 Biztonsági tipp, amikor a biztonsági szoftver már nem elég

Eredeti a Microsofttól! Magyar nyelvű biztonsági alkalmazás: Security Essentials

Szövegfelismerő szoftver 30 napos változat csak a PC Worldben!

OCR ABBYY FineReader 10

PC WORLD

MEGBÍZHATÓ TANÁCSOK PROFIKTÓL | 19. ÉVFOLYAM 3. SZÁM, 2010. MÁRCIUS

Márka = minőség?
Most kiderül, melyek a legmegbízhatóbb gyártók!

Oprendszer, amitől felbolydul a mobilpiac
» Itt a Windows Phone 7 Series!

111 AJÁNDÉK SZOFTVER
A legjobb grafikus és multimédiás alkalmazások

A biztonsági szoftver nem elég! 11 holtbiztos tipp, amivel visszavezetheti a támadókat

Ingyen digitális tévéadás - DVB-T set top box-ok

Teljes védelem a DVD-n:

+ Alaplapok integrált VGA-val

Vásárlási tanácsadó

- LGA775 alaplapok: grafikus kártyák
- DDR3 memóriák - 12" netesgépek
- PC-konfigurációk - processzorok

Eladási ár: 1950 Ft
Előfizetéssel: 1380 Ft

IDG

www.pcworld.hu

9 771785 421002 10003