

EMBERI ÉRINTÉS

Ablakok, ikonok, menük: a múlt interakciós eszközei. A jövő az emberi érintésen és gesztusokon alapuló készülékeké.



NYÍLT FORRÁSKÓD

A nyílt forráskódú szoftverekre is lehet jól működő üzleti modellt építeni. Ahhoz azonban, hogy az ilyen programokkal pénzt keressünk, szemléletváltás kell.

**395
forint**

SZÁMÍTÁSTECHNIKA

ICT-STRATÉGIA DÖNTÉSHOZÓKNAK • WWW.COMPUTERWORLD.HU
ALAPÍTVÁ 1969 • 2008. AUGUSZTUS 5. • XXXIX. ÉVFOLYAM 32-33. SZÁM

**IDG
HUNGARY**

COMPUTERWORLD



ERP-projektek Magyarországon. Megkérdeztük a hazai piac meghatározó szereplőit arról, hogy mit tartanak a magyarországi ERP-projektek leggyakoribb buktatójának, illetve legnagyobb lehetőségének, és mit tesznek azért, hogy az integrált vállalatirányítási rendszer bevezetését vagy bővítését az ügyfél ne kálváriaként élje meg, hanem a beruházás valóban értéket adjon számára. **Összeállításunk a 7-10. oldalon**

és **BUKTATÓK** esélyek



SZÁMÍTÁSTECHNIKA

Legyen Ön is a **COMPUTERWORLD** előfizetője!

ELŐFIZETÉS

25%

KEDVEZMÉNNYEL!*

Ha most
előfizet lapunkra
6600 FORINTÉRT
6 HÓNAPRA,
2090
FORINTOT
TAKARÍT MEG.*

MIÉRT ÉRDEMES MOST ELŐFIZETNIE?

- 30% kedvezmény
- Garantált ár (előfizetőknek nincs árváltozás)
- Házhozszállítás

AMIT BIZTOSAN MEGKAP, HA ELŐFIZET:

- Megbízható szakmai tartalom hétről hétre
- Piaci trendek elemzése
- Interjúk az IT-piac meghatározó szereplőivel
- Gyakorlati tanácsok kkv-knak és nagyvállalatoknak az IT-rendszereik üzemeltetéseihez
- Rendszeres hardver- és szoftvertesztek
- Tematikus mellékletek (ERP, SOA...)
- Önálló CIO-melléklettel (évente tíz alkalommal)

MEGRENDELHETI ÜGYFÉLSZOLGÁLATUNKON:

Telefon: 06-1-577-4301; Fax: 06-1-266-4343
e-mail: terjesztes@idg.hu

MEGRENDELÉSI HATÁRIDŐ:

2008. augusztus 31.

* HA ÚJSÁGÁRUSNÁL VENNÉ MEG KIADVÁNYUNKAT 6 HÓNAPON KERESZTÜL,
AKKOR 8690 FT-OT KELLENE FIZETNIE.



AKTUÁLIS

05 NOVELL-MEGOLDÁS A MAGYAR TELEKOMNÁL
Nem mindennapi feltételek mellett vezették be a jogosultságkezelő rendszert a távközlési vállalatnál.

05 INDUL A MAGYAR TMC

06 A MAGYAR IT-IPAR 2023-BAN
Szeptember közepén rendez meg az IVSZ az idei MENTA konferenciát, amelynek központi témája a múlt és a jövő 15 éves távlatból.

FÓKUSZ

07 ERP-PROJEKTEK MAGYARORSZÁGON

09 COLOUR LOCALE
Egy integrált vállalatirányítási rendszer bevezetésében a legnagyobb lehetőség egyben a legnagyobb kihívás is. A szervezetek üzletvitelük teljes lefedését várják az új megoldástól...

ÜZLET

11 NYÍLT FORRÁSKÓDÚ ÜZLETI MODELLEK

A termék fejlesztőit mindig is furcsállva nézte a szoftverpiac. Ha azonban utánajárunk, egyértelműen látszik, hogy igenis van pénz ebben az üzleti modellben is.

13 IVSZ-DÍJAK – KOMPLEXEBB MEGOLDÁSOK

14 INFORMATIKAI BIZTONSÁG AZ ÜZLET SZOLGÁLATÁBAN

20 TERJEDNEK A KOMPLEX BIZTONSÁGI MEGOLDÁSOK

16 EU-TÜKÖR

TECHNOLÓGIA

17 VISUAL STUDIO 2008

A Microsoft fejlesztőeszközének legújabb, 2007-ben kiadott, de 2008-nak nevezett verzióját vettük szemügyre kézelebről. Arra voltunk kíváncsiak, lehet-e még ténylegesen előrelépni a fejlesztőeszközök terén.

19 VÍRUSVÉDELMEK KÜLÖNLEGES ESETEKBE

20 VÉGRE MEGLÁTTUK NESSYI!

Megérkezett hozzánk az első SSD, amely nem egy noteszgép része, hanem megvásárolható a boltban, mint egy hétköznapi HDD.

21 WI-FI IRÁNYTŰ A POLC-RENETEGEBEN

A megállíthatatlanul terjedő hatalmas bevásárlóközpontoknak számos előnye van, de az információbőség – legalábbis az árubőséghez képest – nem tartozik ezek közé.

HORIZONT

22 ÉRINTÉS MINDEN MENNYISÉGBEN

A magyar Mobilia-Artica Kft. bemutatott egy többérintéses rendszert. Az érintőfelület több eseményt képes egyszerre kezelni, vagyis végtelen számú egerkattintást érzékel és kezel.

ÁLLANDÓ ROVATAINK

04 VÉLEMÉNY
Barabás Balázs:
Becherovka és gyergyói krumpli

05 SZEMÉLYI HÍREK

06 HÍRMOZAIK
Tudósítások az IT-szakma legfrissebb eseményeiről.

2008.08.05.

WWW.COMPUTERWORLD.HU



Szemtől szemben az adatmentésről
A Computerworld TV négyrészes vitaműsorában a HP, az EMC, a Symantec és a Kürt szakértői beszélgetnek.
computerworld.hu/cikkek/adat_tv



Nem kell Vista a nagyvállalatoknak
A Forrester szerint hatalmas fölényrel uralja a vállalati gépek piacát a Microsoft Windows XP rendszere.
computerworld.hu/cikkek/nem_kell

Indul a Google-wiki
A Knol nevű szolgáltatás leginkább a Citi-zendium és a Wikipédia babérjaira tör.
computerworld.hu/cikkek/knol_wiki

Százdolláros laptop XP-vel
A Microsoft elkészült a Windows XP OLPC-re portolásával.
computerworld.hu/cikkek/xp_xo

Kiadja IDG Hungary Kft.
1075 Budapest Madách Imre út 13-14. A ép.
Postacím: 1374 Budapest 5, Pf. 578
Internet: www.idg.hu

HU ISSN 0237-7837

Felelős kiadó Bíró István ügyvezető – ibiro@idg.hu
Lapigazgató Szigetvári József – jszigetvari@idg.hu
Műszaki vezető Birkus Imre – ibirkus@idg.hu
Nyomás és kötészet D-Plus Kft.
1037 Budapest, Csillaghegyi út 19-21.
Ügyvezető igazgató Németh László

Szerkesztőség
Csontos Péter – pcsontos@idg.hu
Főszerkesztő Derenkar István – idervenkar@idg.hu
Főszerkesztő-helyettes Barabás Balázs – bbarabas@idg.hu
Lapszerkesztő Tököli Gábor – gtokoli@idg.hu
Online-szerkesztő Egged Zsóka – zegged@idg.hu
Olvasószerkesztő Árokszállási Gábor – garokszallasi@idg.hu
Munkatársak Bata László – lbata@idg.hu
Csórián Sándor – scsorian@idg.hu
Horváth Ádám – ahorvath@idg.hu
Kis Endre – ekis@idg.hu
Makk Attila – amakk@idg.hu

Szerkesztőségi ügylet

Mozsik Tibor – mtibor@idg.hu
Samu József – samu.jozsef@idg.hu
Trautmann Balázs – trau@idg.hu
Vass Enikő – evass@idg.hu
Bödör Eszter – ebodor@idg.hu
Telefon: 577-4343, fax: 266-4343
Internet: www.computerworld.hu
e-mail: levelek@idg.hu

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

Tipográfia: IDG Grafikai Stúdió

Stúdióvezető Palotai Árpád – apalotai@idg.hu
Munkatársak Berényi Teréz – tberenyi@idg.hu
Berényi István – iberenyi@idg.hu
Béres Gábor – gberes@idg.hu
Lázárfalvi Tamás – tlazarfalvi@idg.hu
Lukács Gergely – glukacs@idg.hu
Prekop László – lprekop@idg.hu

Korrektúra: IDG Nyelvi Labor
Hajdú Éva – ehajdu@idg.hu
Sz. Erdős Judit – jerdos@idg.hu

Hirdetésfelvétel
Radácsy Katalin – kradacsy@idg.hu
Telefon: 577-4310, fax: 266-4274
Rodríguez Nelsonné – irodriguez@idg.hu
Telefon: 577-4311
Bohn Andrea – abohn@idg.hu
Telefon: 577-4316, fax: 266-4274
e-mail cím: kerirdora@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 szakszolgálatok terjesztik. Előfizethető a kiadó terjesztési osztályán, az InterTicketnél (266-0000 9-20 óra között), a postai kézbesítőknel (06/80-444-4444; hirlapelofizetes@posta.hu, fax: 303-3440) Előfizetési díj egy évre 15 720 forint, fél évre 7860 forint, negyed évre 3930 forint.

Lapunkat a MATESZ auditálja
Olvasóink szokásait a Nemzeti Médiaanalízis méri fel.
A Computerworld az IVSZ hivatalos médiapartnere.

IVSZ **print-audit** **GfK** **Ipsos**

A szerkesztőségi anyagok vírusellenőrzését az **F-Secure Anti-Virus** programmal végzzük, leveleinknek biztonságot pedig a **Kaspersky Anti-Virus** program gondoskodik.
Működését a 21 2000 Kft., a szoftverek magyarországi kizárólagos birtokosa biztosítja.
<http://www.21.hu>

IMPRESSZUM COMPUTERWORLD-Számíttéstechnika
IP-állagigra dmitiszoziknak • aapitja 1999 • 2008. augusztus 5. • XXXX. évfolyam 32-33. szám



Barabás Balázs

szerkesztő

Becherovka és gyergyói krumpli

Az információs társadalomért felelős európai biztos, Viviane Reding meglehetősen nagyvonalúan kezeli a piaci verseny kérdését: ha úgy látja, vaskézzel szabályozza, ha meg nem tud mit kezdeni vele, akkor rábízta a piaci szereplőkre. És ha utóbbiak nem olyan lépéseket tesznek, hogy a fogyasztók is jobban járjanak, akkor mossa kezeit.

„2000. december elsejével – amikor is életbe lépett a távolsági díjak törvényi jelentőségű eltörlése – minden telefonhívás helyi hívássá vált...” – írta Arthur C. Clarke 1987-ben a 2061. Harmadik űrodisszeia című könyvében. Érdekes, hogy amikor a jövőről írnak, a sci-fi-szerzők az esetek nagy többségében vagy valami sötét, borongós, apokaliptikus világot vizionálnak, vagy ellenkezőleg, valamifajta globális rózsaszín felhőt – beköszöntött a világbéke, mindenki észhez tért, az emberiség egy nagy, boldog kommuna. Amelyben, noch dazu, a telefonhívások olcsók.

Mielőtt elmosolyodnánk a derék Clarke optimizmusának diszkórét báján, ne felejtjük el, hogy ilyen már van – itthon is –, például az internetszolgáltatók vezeték nélküli telefon-szolgáltatása lehetőséget nyújt arra, hogy hálózaton belül ingyenesen hívjunk bárkit (szigorúan belső földön). Azért, lássuk be, nagy eredmény ez, nem is álmodhattunk ilyesmire, mondjuk, 2002 tájékán. Akkoriban alakult meg az Informatikai és Hírközlési Minisztérium, és egy felmérés akkoriban azt vizsgálta, hogy mit remél a magyar lakosság az új tárcától. Nos, érdekes eredmény született: a magyar háztartások több mint 80 százaléka a vezetékes telefonárak csökkenését várta az új minisztériumtól. Nota bene: nem a piactól, hanem az államtól. Aztán hamarosan megszűnt a tárca vezetés, aki sietett leszögezni: nem tervezi a telefonárak mesterséges befolyásolását.

Nos, azóta változott egy s más, és nem az, hogy megszűnt az IHM és

az akkori miniszter ma környezetvédelmi államtitkár. Hanem az, hogy kiderült: bizony a távközlési – pontosabban a mobiltelefon – szolgáltatók körmére kell nézni, másképp elszemtelenednek és kiszipolyozzák az előfizetőket. **Fogjuk tehát a piacgazdaság és a szabadpiac elvét, elhajítjuk jó messzire, ahová a demagógiának és a populizmusnak még a híre se járt soha**, majd megalkotjuk a piaci tarifákat saját politikai képmásunk és elképzelésünk szerint. Felteszem, a kedves olvasó már gyanítja, miről beszélnek: bizony, Viviane Reding EU-biztos tántoríthatatlan meggyőződéséről, hogy márpedig amit tesz, az jó, és az utókor hozsannákat zeng majd hozzá, mindörökké, ámen. Első lépésben korlátozta az EU-tagországok közötti roaminghívások díját, most ezt teszi az SMS-ekkel, és kilátásba helyezte az adatroaming-szabályozást is, amennyiben a szolgáltatók nem szállnak magukba és nem csökkentik jelentősen ezeket a díjakat. Ha viszont ez így működik, akkor javaslom, hogy ne álljunk meg itt. Üdvösnek tartanám a babapelenkák árának csökkentését (és a Dagályba is pofátlanul drága a belépő!), Juliska nagynéni a Becherovka árát nehezményezi, Barabás Pista és Béres Kató Marosfőről a tűzifát venné olcsóbban, viszont Kovács András Gyergyóújfaluból éppenséggel azt szeretné, ha a krumpli ára egy kicsit emelkedne, tekintettel, hogy ő azt természetesen a kert végibe és adja el a hétvégi piacon.

Természetesen nem kell sajnálni a szolgáltatókat. Olyan nincs, hogy

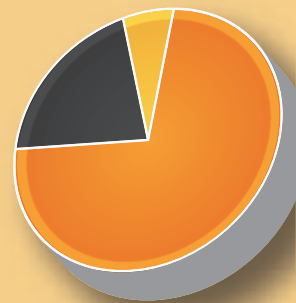
a terveket ne teljesítsék, és előbb-utóbb mindig megtalálják a módját, hogy új bevételi forrást szerezzenek. Ha pedig ezt túlságosan nagy lendülettel csinálják, mindig ott van egy állami szervezet, amely figyel. Kerekken öt évvel ezelőtt például a Gazdasági Versenyhivatal 200 millió forint bírságot rótt ki a Westel Mobil Távközlési Rt.-re és 150 milliót a Pannon GSM Távközlési Rt.-re. A GVH vizsgálata többek között megállapította: a mobilszolgáltatók közötti hátlózi szerződések kikötései együttesen alkalmasak voltak arra, hogy a mobil, és vezetékes hálózatok közötti összekapcsolás terén torzítsák a gazdasági versenyt (kartellnek is nevezték anno, de a GVH képviselője leszögezte, hogy az mást jelent). A két cég vezetői tiltakoztak a döntés ellen és közölték: bírósági tárgyalást kérnek. No, de nem is ez az érdekes,

egyébként is régi történet, hanem V. Reding közelmúltbeli bejelentése. A végződtetési díjak csökkentése kapcsán felmerült, hogy majd a hívásfogadásért is fizetni kell, mint az Egyesült Államokban és egyes ázsiai országokban.

Mit válaszol erre az EU-biztos? „Miért ne? Az egész távközlési piac fejlődik, ami azt is jelenti, hogy nem kell feltétlenül tíz évvel ezelőtti szabályokhoz ragaszkodnunk. Az üzleti modelleket nem az EU-biztos határozza meg, hanem a szolgáltatók.” Nos, a helyzet az, hogy én itt elvesztettem a fonalat. **Tehát jól beavatkozom a piaci folyamatokba, majd otthagynom az üzleti trutymót a szolgáltatók asztalán** azzal, hogy csináljanak ők muskátlit belőle. Attól tartok, mire az üzletekbe érnek, fonnyadt, penészes virágszálakat kapunk csupán.

Olvasóink szerint...

Előző lapszámunkban arról írtunk, hogy a hagyományos kereskedelemben érdekelt cégek minden eszközt bevetnek, akár törvénymódosítást vagy bírósági ítéleteket is megpróbálnak kicsikarni annak érdekében, hogy védve legyenek az internetes vásárlás számukra negatív hatásaitól. Olvasóinkat arról kérdeztük, mit szólnak ahhoz a francia bírósági ítélethez, amely a Louis Vuitton divatcég legálisan, boltban vásárolt termékeinek újraeladását is megtiltotta az online piacokon.



Hajmeresztőnek tartom. (74%)

Nem tudom, várjuk ki a végét. (20%)

Nem látok benne kivetnivalót. (6%)

Az e heti véleményről a computerworld.hu/cikkek/velemeny32 oldalon szavazhatnak.

Novell-megoldás a Magyar Telekomnál

A Novell nem mindennapi feltételek mellett vezetett be jogosultságkezelő rendszert a távközlési vállalatnál. [Írta: Vass Enikő]

A Novellnek csak pár hónapja volt arra, hogy a Magyar Telekom több mint tízezer alkalmazottja számára személyazonosság- és jogosultságkezelő rendszert vezessen be. Gerencsér László, a Magyar Telekom IT-biztonsági osztályvezetője szerint a pályázat is egyedi volt a maga nemében, hiszen a pályázó cégeknek a kiválasztás előtt egy rövid gyakorlati feladatot is meg kellett oldaniuk. A döntés még 2007 nyarán született meg arról, hogy megvalósítják a T-Com, a T-Systems, a T-Mobile, a T-Online és az Emitel informatikai integrációját, és egységesítik a négy különböző jogosultságkezelő rendszert. A pályázók rövid listáján hárman voltak, végül a Novell ajánlata bizonyult a legjobbnak.

Gerencsér László érdekesnek tartotta a feladatot, mert az időhiány miatt nem volt tesztelési lehetőség. Elvá-

rás volt, hogy a rendszer egyértelműen működjön, hiszen a felhasználók oktatására sem maradt idő. Induláskor tömegesen jártak le a jogosultságok, és nem volt tartalékterv, ha netán a kiválasztott rendszer nem bírná a terhelést. Mindenképpen működnie kellett, ezért volt fontos és nyomott sokat a latban az elvégzett próbafeladat.

A Novell Identity Manager bevezetése a terveknek megfelelően, 2008 elején megtörtént. Azóta továbbfejlesztések zajlanak. A több mint tízezer felhasználót és 300 informatikai rendszert kezelni képes megoldás 150 ezer fölötti nyilvántartott jogosultságot kezel, és havonta 14 ezer jogosultság igénylését is ki tudja szolgálni. Az IT-biztonsági osztályvezető szerint a kényelmi megoldásokra már nem jutott idő, ezzel a második fázisban foglalkoznak – ekkor már a folyamatok egységesítésére és az architektúra konszolidációjára is összpontosítanak. A harmadik fázisban, vagyis 2009 elejétől a jogosultságadminisztráció automatizálása lesz a cél. Ekkor válik láthatóvá az új rendszer előnye: csökken a rendszergazdák és a helpdesk leterhelése.

Gerencsér László hozzátette: a rendszer bevezetésének rövid távú célja az egységesítés volt, azonban a New York-i tőzsdén jegyzett cégnél – a Sarbanes-Oxley előírások alapjánaként – az átállás közben is működ-

nie kellett az identitáskezelésnek, és az auditoroknak az áttérés időszakában is garantálni kellett az átláthatóságot.

A rendszer működésének vizsgálatát egyéves mérési adatok alapján értékeli majd, ám Gerencsér László tájékoztatása szerint menet közben is végeznek méréseket, hogy a rossz tendenciákat, a fennakadási pontokat még időben kiszűrjék. Az eredmények egyelőre azt mutatják, hogy jó úton haladnak a jogosultságok kezelésével töltött idő csökkentése felé.

Szittyá Tamás, a Novell Magyarország ügyvezető igazgatója elmondta, hogy a projekt feszített tempója és a felhasználók nagy száma sem jelentett problémát. A Novell Identity Manager már több ízben bizonyított. Az IDC Magyarország adatai szerint a Novell 2006-ban 33 százalékos részesedéssel piacvezető volt a személyazonosságkezelő rendszerek körében.

Itthon több mint 100 ezren használják a Novell Identity Manager rendszert, többek között az Országos Rendőr-főkapitányság és az Országos Igazságszolgáltatási Tanács Hivatala, vagyis a magyar bíróságok. A megoldás kiforrottságát mutatja, hogy a HP Identity Center felhasználóinak – a termék megszűnése miatt – a HP a Novell rendszerét ajánlja egy exkluzív szerződés keretében, a Novell pedig jelentős kedvezményeket ad az átállóknak.

SEMÉLYI HÍREK

Mészáros Ilona



Mészáros Ilona júniustól a Trust Communications ügyvezető igazgatójaként folytatja pályafutását. A szakember évtizedes tapasztalattal rendelkezik

a kommunikáció területén, legutóbb (2003-tól) az Mmd vállalati kommunikációs ügynökség ügyfélkapcsolati igazgatói pozícióját töltötte be.

Takáts Kristóf



Augusztus elsejétől Takáts Kristóf tölti be a HP Személyi Számítógép üzletág igazgatói, vezérigazgató-helyettesi pozíciót. A műszaki végzettségű Takáts Kristóf közel 10

éve foglalkozik HP termékekkel és öt éve a HP Magyarország munkatársa. A szakember Mohár Innrét váltja, akinek távozását még áprilisban jelentette be a vállalat.

Indul a magyar TMC

Árokszállási Gábor ■ Régóta várjuk, hogy nekünk is legyen, s idén augusztus 1-jétől végre itthon is használatba vehetjük a szolgáltatást... A TMC (Traffic Message Channel) az analóg FM-adások RDS-kódjának egyik szegmense. Más szóval digitális adatátviteli csatorna, amelyen keresztül a navigációs készülékek (PDA-k, PNA-k) által értelmezhető közlekedési hírek (útlezárások, balesetek, torlódások, várakozási idő a határátkelőhelyeken) sugározhatók. A jelenleg forgalomban levő navigációs készülékek túlnyomó többsége önmagában vagy TMC-antennával kiegészítve alkalmas a TMC közlekedési hírek vételére. (Térképfrissítésre szükség lehet!) Ezeket vizuálisan, a térképen megjelenő ikonokkal és szöveges formában is megjeleníti, sőt akár elkerülő utat is ajánl. Hosszas fejlesztés után, 2008. augusztus 1-jétől

Magyarországon is beindul a szolgáltatás, méghozzá magyar nyelven. Jó hír, hogy a végfelhasználóknak a TMC használata ingyenes.

Bővebb riportunkat megtekintheti a tv.computerworld.hu oldalon, ahol Heckenast László, a magyarországi rendszert létrehozó TrafficNav Kft. ügyvezető igazgatója is nyilatkozik.



HÍRMOZAIK

A Cisco megveszi a Pure Networksöt

Bejelentette felvásárlási szándékát a seattle-i központú Pure Networks vállalatra a Cisco. Előbbi piacvezető az otthoni felhasználóknak szánt hálózatfelügyeleti szoftverek és eszközök területén. Megoldásaival a felhasználók egyszerűen építhetnek ki otthoni hálózatokat, és különböző készülékeket, illetve alkalmazásokat csatlakoztathatnak azokhoz. A Cisco szerint az otthoni hálózatok 1.0-s generációját – amely elsősorban a szélessávú kapcsolatok megosztását, valamint különböző perifériák csatlakozását jelenti – hamarosan felváltják a 2.0 generációs otthoni hálózatok. Ez utóbbiak közepontjában már a multimédiaképes otthon áll, amely számos egymással kapcsolatban álló hálózati berendezésből, alkalmazásból és szolgáltatásból tevődik össze. A Pure Networks felvásárlása révén a Cisco egy teljes körűen integrált otthoni hálózatfelügyeleti megoldást kínál. A cég jelenleg is a Cisco partnere a Linksys Early Link Advisor (LELA) szoftver infrastruktúrájával. A LELA segítségével a vásárlók egyszerűbben építhetik ki, felügyelhetik, biztosíthatják és használhatják otthoni hálózataikat.

Megvan a húszredik SAP Business One-ügyfél!

Ezzel az SAP két év alatt megduplázta a megoldás teljes ügyfélbázisát. Mérföldkő ez, amely megerősíti az SAP piacvezető pozícióját a kis- és középvállalati szegmensben – mára a teljes, 47 800 vállalatot számláló SAP-ügyfélbázisból ez több mint 35 700 szervezet. Két évvel ezelőtt, 2006 júniusában egy indiai ügyfél, a Rajiv Plastics Industries lett a 10 000. SAP Business One-ügyfél. A húszredik pedig az amerikai Super Sailmakers, egy 1973-ban Floridában alapított vitorlásbolt, amely növekvő üzleti tevékenységeinek támogatására választotta az SAP vállalatirányítási rendszerét. A Super Sailmakers 15 dolgozójából nyolc használja az SAP Business One alkalmazást, hogy kövessék az üzleti folyamatokat a tranzakciók lezárásától a termékek előállításán és leszállításán át, a költségvetés szabályozásán keresztül, egészen a szervizszolgáltatásokig és az üzleti partnerhálózat fejlesztéséig.

HÍRMOZAIK

Online olimpia

A Sun közzétette a Thomson Reuters piaci adatkezelő rendszeren végzett legújabb sebességpróba eredményeit. Az eredményekből kitűnik, hogy a Sun platformon futtatott Reuters Market Data System 6.0.3 (RMDS) rendszer az elérhető legnagyobb teljesítményű megoldást kínálja. Nemcsak a legtöbb tranzakciót képes kezelni másodpercenkénti egymillió üzenetrekordjával, hanem a legalacsonyabb késlekedési ideje is van a gigabit-es Ethernet-hálózaton. Ehhez kapcsolódó hír, hogy a Sun Microsystems adja az NBC Universal tévétársaság olimpiai weboldalának (NBCOlympics.com) technológiai platformját a 2008-as pekingi olimpiai játékokon augusztus 8–24. között.

Piacvezető megoldások az SPSS-től

A Gartner ügyfél-adatbányászati alkalmazásokra vonatkozó Magic Quadrant felmérése az SPSS-t vezető szegmensbe sorolta. SPSS adat- és webbányászati megoldások jelentik a prediktív elemző alkalmazások termékcsaládjának alapkövét. Ezeket az alkalmazásokat világszerte felhasználják az ügyfelek jövőbeni viselkedésének modellezésére, valamint az eredmények előrejelzésére.

REGISZTRÁLJON!

Ha szeretné hétről hétre

a legfontosabb szakmai résztvevőkhöz eljuttatni az Ön cégével kapcsolatos információkat, regisztráljon Céginfó szolgáltatásunkra oldalunkon!

ceginfo.computerworld.hu

A magyar IT-ipar 2023-ban

Szeptember közepén rendez meg az IVSZ az idei MENTA konferenciát, amelynek központi témája a múlt és a jövő 15 éves távlatból. [Írta: Barabás Balázs]

Arról kérdeztük Klotz Tamást, az Informatikai Vállalkozások Szövetségének főtítkárát, hogy miért a hosszú távú lehetőségeket vizsgálja az idei MENTA.

Klotz Tamás: Természetesen mindig is lesznek megoldandó aktuális problémák. Azt nem állítanám, hogy most sokkal rosszabb a helyzet, mint máskor volt, de nem is jobb. A MENTA második napja épp az aktuális problémákról fog szólni: a gazdaságfejlesztési blokk keretében megpróbáljuk a rövid távú, azaz a következő 1-2 évben várható gazdaságfejlesztési lehetőségeket feltérképezni, illetve azokról a gondokról beszélni, amelyek meg kellene oldani ahhoz, hogy a gazdaság jobban tudjon prosperálni. Ez nekünk, az IVSZ-nek is nagyon fontos kérdés. Ugyanis az informatikai beruházások is akkor indulhatnak meg nagyobb nagyságrendben, akkor működnek majd jobban, ha a gazdaság jobban teljesít. A második nap (péntek) délutánján pedig saját iparágunk fejlesztéséről fogunk beszélgetni. A nyitónapnak – nevezetesen ekkor lesz a 15 éves kitekintés – ezúttal különös hangsúlya lesz, két okból is: az egyik, hogy 15 évvel ezelőtt rendezte meg az IVSZ az első MENTA konferenciát. A másik: az aktuális problémák mellett időről időre hosszabb távra is kitekintést kell tennünk azért, hogy lássuk, merrefelé haladunk, milyen lehetőségeink vannak, mit kell tennünk. Ez a fajta 15 éves kitekintés természetesen nem csak az informatikai iparágra vonatkozik. Az első nap (csütörtök) délutánján eljönnek meghívott vendégeink

az MTA jövőkutatói albizottságából.

A testület egyébként épp nemrég készített egy tanulmányt, amelyben előretekint a következő 15 évre. Ugyanakkor létezik egy másik kutatás is, amelyet külföldön végeztek, és szintén a következő 10–15 év informatikai kutatásairól, fejlesztéseiről, a fejlődés lehetséges irányairól szól. Ezekről és más tanulmányokról is szó lesz a tervezett kerekasztal-beszélgetés során.

Computerworld-Számítástechnika: A konferencia egyik témája a szakemberek kivándorlása. Miért tartják fontosnak ezt a jelenséget elemezni?

K.T.: Azért merült fel ez a kérdés, mert borzasztó nagy hiány van informatikai mérnökökben, de informatikai szakmunkásban is. Egy példa: egy kisebb cégnél a nyomtatók, a számítógépek kezelése nem feltétlenül igényel mérnöki végzettséget. Jelenleg viszont az országban 10 alatt van azoknak a szakközépiskoláknak a száma, ahol egyáltalán képeznek középiskolai szinten informatikust. Tény, hogy minden tanintézményben adnak általános informatikai képzést, de ez egy egyszerű felhasználói szintű képzés. Ami a mérnökképzést illeti, egyre kevesebben jelentkeznek mérnöknek általában, és még kevesebben informatikai mérnöknek. Úgy érezzük, hogy jelenleg feleannyi

ny mérnököt képeznek hazánkban, mint amennyire az ipárnak szüksége lenne. Ráadásul a végzősök nagy része – részben épp azért, mert a gazdaságunk nem prosperál úgy, ahogy kellene, részben azért, mert az informatikai szakemberekből világszerte hiány van – kivándorol. Márpedig ha ez a tendencia megmarad, akkor nagy hatással lesz a mi szektorunkra is.

CW-SZT: A pénteki programban hét téma szerepel, ebből kettő a bürokrácia és a korrupció. Ezek enyhítésével sokat javulna az IT-szektor?

K.T.: Meg vagyunk győződve róla. A túlzott adminisztráció egyértelműen megfojtja elsősorban a kis- és középvállalkozásokat, de a nagyvállalatok, sőt a multik sem örülnek annak, hogy ennyire bürokratikus a pályázati rendszer. Kibővítettünk egy javaslatot is ennek megoldására, ez az úgynevezett védjegyszerű rendszer lenne, ami egyfajta minősítést jelentene. Ha el tudnánk érni, hogy a kormányzat elfogadja ezt a védjegyet, mint például az ISO-t, akkor egyrészt csökkenne a pályázatban beadandó dokumentumok adminisztrációja, másrészt pedig nagyobb biztonsággal tudna a pályázató is dolgozni a megvalósító, szállító cégekkel. Ez csak egy kiragadott a megvalósítási javaslatok közül az IVSZ részéről.



Klotz Tamás

főtítkár
IVSZ

Nagy Machinátor sERPa 3.0 és SAP Business One

integrált vállalatirányítási rendszerek, kis- és középvállalatok teljes adminisztrációjának elvégzésére.



Központ:
1118 Budapest, Homonna u. 8/A.
Telefon: 481-9000 • Fax: 481-9001
E-mail: info@progen.hu

Kirendeltségek: Debrecen, Pécs, Szeged,

www.progen.hu

- Előnyök:**
- Stabil cég, hosszú távú partnerkapcsolat
 - Egyéni igényeit is megvalósítjuk
 - Folyamatos jogszabálykövetés
 - Személyes konzulensi segítség
 - Telefonos tanácsadó szolgálat
 - Bérelhető program
 - ABEV-kapcsolat
 - Homebanking
 - Több cég könyvelése korlátozás nélkül
 - Listák, kimutatások és bevallások gombnyomásra

- Modulok:**
- Vevő- és exportanalitika
 - Szállító- és importanalitika
 - Bankanalitika
 - Pénztáranalitika
 - Adó
 - Főkönyv
 - Tárgyi eszközök
 - Témaelszámolás
 - Bérszámfejtés
 - Likviditástervezés
 - Készletek
 - Rendelés-nyilvántartás
 - Kiskereskedelem, számlázás
 - Speciális modulok
 - Webáruház
 - Termelésirányítás
 - Mozdgó értékesítés

MultiSoft Kft. Az Ön elhivatott partnere, vállalatirányítási rendszerének precíz kiépítésében.

Microsoft Dynamics NAV®
A vállalatirányítás minden területére gördülékeny és rugalmas ERP-megoldások.

Pénzügyi számvitel	Ügyfélkapcsolatok (CRM)
Készlet, raktárgazdálkodás	Ellátásilanc-menedzsment (SCM)
Termelésirányítás	E-commerce
Szerviz	Háziperzár

Kérje a Microsoft Dynamics NAV ingyenes demóját weboldalunkon!

1112 Budapest, Kőérberki út 36.
Tel: 310-1492 – Fax: 310-1497
E-mail: nav@multisoft.hu
Web: www.multisoft.hu

Microsoft GOLD CERTIFIED Partner

MultiSoft
Számítástechnikai Kft.

Buktatók és lehetőségek

Az integrált vállalatirányítási rendszerek szállítói és a megoldásokat bevezető partnerek, többek között a kulcsfelhasználók, a bevált gyakorlat és az iparági szakértelem szerepét hangsúlyozzák, amikor egy ERP-projekt sikertényezőit veszik számba. Összeállításunkban a hazai piac meghatározó szereplői szólnak arról, hogy mit tartanak a magyarországi ERP-projektek leggyakoribb buktatójának, illetve legnagyobb lehetőségének, és mit tesznek annak érdekében, hogy az integrált vállalatirányítási rendszer bevezetését vagy bővítését az ügyfél ne kálváriaként élje meg, hanem a beruházás valóban értéket adjon számára. [Írta: Kis Endre]

A legfontosabb, hogy egy ERP-bevezetés mindig üzleti kérdés maradjon, még véletlenül se kerüljön az IT a projekt fókuszába – fogalmazott **Zétényi András**, az SAP Hungary projektigazgatója. – Bár nagyon jó informatikai szakemberek állnak rendelkezésre a bevezetések során, tapasztalataim szerint egy projekt akkor hozza meg a kívánt eredményt, ha annak minden szintjén, a terjedelem meghatározásában, a döntés-előkészítésben, a tesztelés, az adatelőkészítés és az oktatás során az üzleti oldal kellő mértékben képviselteti magát.

A KERÉK FELTALÁLÁSA

A projektigazgató szerint döntő jelentőségű, hogy az ERP-bevezetés vagy -bővítés szereplői helyesen határozzák meg és mindvégig tartásuk szem előtt a terjedelmet. **Egy soha el nem induló, vagy – bár műszaki értelemben működő, de – alkalmazhatatlan megoldás az ügyfél számára kidobott pénz, a bevezető partner szakmai reputációján pedig sokat ronthat.**

– Doboos, testre szabható megoldás bevezetések a kezelhető mértékű birtoklási összköltség (TCO) miatt szerencsés a lehető legkevesebb fejlesztést végezni – hangsúlyozta Zétényi András. – Az olyan szállítók, mint az SAP, megoldásaikba beépítették a legjobb gyakorlatnak megfelelő folyamatokat. Ne találjuk fel a kereket újra! Amit egyszer már kitaláltak, arra

ne pazaroljunk kreatív erőforrásokat. Évente több szabványosítási projekt indul az országban, ezekből végül olyan megoldások születnek, amelyek nemcsak költséges üzemeltetésűek, hanem az újra kitalált folyamatok bonyolultsága miatt magát az üzleti folyamatot sem támogatják megfelelően.

Az SAP-nak multinacionális szállítóként kiforrott projekt módszertana van, amelyhez projektvezetői tanfolyamokat is kínál. Zétényi András szerint azonban mindez a tudás csupán elmélet maradna, ha a hazai leányvállalat menedzsmentje nem kísérelne elmélyült figyelemmel és nem támogatná gyors döntéshozatal útján a Magyarországon zajló ERP-projektek. A menet közben felmerülő problémák a szervezet hierarchiájában gyorsan és célirányosan kerülnek fel arra szintre, ahol eredménnyel megoldhatók – legyen az a projektvezető, a projektiroda vezetője vagy akár a magyarországi SAP-vezetés szintje.

A KULCSFELHASZNÁLÓK SZEREPE

Blahut Boglárka, az Oracle Hungary üzleti alkalmazásokért felelős kereskedelmi igazgatóhelyettese szerint az ERP-projektek egyik tipikus buktatója az erőforrások hiánya. A projektekre dedikált későbbi kulcsfelhasználók általában fontos szerepet töltenek be a vállalat működése szempontjából is. Jól ismerik a szervezetet és a napi problémákat, ami elengedhetetlen a sikeres bevezetéshez, kulcspozíciójuk miatt

azonban gyakran nem jut elég idejük a projektmunkára, túlterheltek.

– Nagyon fontos az is, hogy a vállalat különböző területei egyetértésre jussanak az üzleti folyamatok tekintetében – mondta az igazgatóhelyettes. – Gyakran előfordul, hogy egy szervezet ugyanazt a folyamatot, például a termelés tervezést, termékcsoport-specifikusan valósítja meg. Ezért szükséges, hogy a projekt kulcsfelhasználói átlássák a teljes vállalatot lefedő folyamatokat, és el tudják dönteni, hogy a kialakult folyamatváltozatok valóban szükségesek-e, érdemes-e több különbözőt támogatni, vagy inkább egységesítésükre kell törekedni. A projekt sikere szempontjából talán még fontosabb, hogy ezt követően a döntést el tudják fogadtatni kollégáikkal.

A vállalatnak gondoskodnia kell a kulcsfelhasználók megfelelő ösztönzéséről is, hogy a projekt során megszerzett tudást ne egy másik szervezetnél kamatoztassák. Előfordul ugyanis, hogy ezek az alkalmazottak a projekt közben vagy röviddel annak lezárta után megválnak a cégtől. Az Oracle szerint ezért elengedhetetlen a megfelelő utánpótlás oktatása. Erre a célra érdemes a tudásátadásnak olyan formáját bevezetni, mint amilyen a könyvnyen ismételhető és újrahasznosítható elektronikus oktatás. A hazai projektek jellemző problémája, hogy a vállalatok nem készítik megfelelő dokumentációt a bevezetés során, és azt később

sem pótolják. Ez pedig mind a tudásátadás, mind a folyamatos üzemeltetés szempontjából igen fontos lenne.

A tranzakciós rendszerek bevezetésekor tipikus esetnek számít, hogy a projektcsapat az adatok felvitelére és az operatív munkát támogató információk kinyerésére koncentrál, így a menedzsment számára valódi értéket jelentő információk nem érhetők el az éles induláskor. **Akár megfelelő riportok fejlesztése, akár üzletiintelligencia-eszköz bevezetése útján gondoskodni kell a szükséges vezetői információkról.** A projekt sikere ezeken az adatokon, elérhetőségükön és pontosságukon mérhető legjobban – hangsúlyozta az igazgatóhelyettes.

– Kiemelkedő tapasztalattal és referenciákkal rendelkező szakembereink a projektek során hosszú távú, bizalmi kapcsolat kialakítására törekednek a kulcsfelhasználókkal – mondta Blahut Boglárka. – A személyes tapasztalatokon túl a rendelkezésre álló legjobb iparági gyakorlatot és teljesítményteszteket is magabiztosan használják. Az Oracle sok energiát fordít arra, hogy belső tudásmenedzsment-rendszert tartson fenn, amely lehetővé teszi a felhalmozott tudás, tapasztalat azonnali elérését a világ bármely pontján. Ez óriási előny a hazai ügyfelek számára, mert magyar nyelvű, a magyar törvényi követelményeknek megfelelő szoftvereken, magyar kollégákon keresztül érik el a világ vezető

üzleti megoldásait. Helyi és nemzetközi partnerhálózatunk szerepe szintén döntő a projektek sikerre vitelében. Ahhoz, hogy egy üzleti szoftver implementálása valóban megtérülő beruházás legyen, sokféle nézőpontot kell figyelembe venni és a közös cél, a vállalat üzleti sikere mögé felsorakoztatni. Erre pedig az egy-egy területet jól ismerő, képzett üzleti partnerek a legalkalmasabbak.

IPARÁGI FINOMSÁGOK, GYORSAN

– Egy ERP-megoldás bevezetésének sikeressége a rendszer technológiai színvonala és funkcionalitásának fejlettsége mellett jelentős mértékben az emberi tényezőn múlik – mondta **Strén Gábor**, a Microsoft Magyarország termékmenedzsere. – Az ügyfél elkötelezettsége rendkívül fontos, ennek a projektszervezet minden szintjén meg kell mutatkoznia. **Nélkülözhetetlen a vezetői támogatás, amely megadja az implementáció stratégiai irányát, miként a kulcsfelhasználók közreműködése is. Az ügyfél részéről ugyanis ők felelnek a szakmai tartalom pontos meghatározásáért és megfeleltetéséért a rendszerben.**

A termékmenedzser rámutatott, hogy a Microsoft Dynamics termé-

kek felhasználóbarát kezelőfelülete és könnyen adaptálható üzleti logikája egyaránt megkönnyíti a vállalati folyamatok rendszerben való leképezését és végrehajtását. A megfelelő termék kiválasztásakor ezért több szempontot érdemes figyelembe venni, például a skálázhatóság és működési biztonság, a karbantartás és fenntartás költségei, a fejlesztetőség és a szállítói jövőkép szempontjából. A Dynamics ERP-megoldásokra a Microsoft hosszú távú fejlesztési és karbantartási stratégiát dolgozott ki, amelynek részeként ma már 5+5 éves követési szerződést is kínál ügyfeleinek.

– Iparág-specifikus modulok kifejlesztésekor a meglévő, Dynamics-alapú vertikális megoldások jelentősen megkönnyítik a rendszer kialakításának folyamatát – emelte ki Strén Gábor. – Partnereink fejlesztéseinek köszönhetően több ezer minősített iparági kiegészítőt (add-on) kínálhatunk ügyfeleinknek. A horizontális bővítések alkalmazása szintén indokolt lehet számos speciális területen, és jelentős mértékben befolyásolhatja a bevezetés sikerességét. Ilyen kiegészítés lehet egy Dynamics Mobile eszközintegráció, az RFID (rádióhullámú azonosítás) alkalmazása vagy a portáltechnológia felhasználása.

Ezeket a bővítéseket a Dynamics termékcsalád legújabb rendszerei már beépítve tartalmazzák.

A Microsoft Dynamics-megoldások bevezetését és testre szabását a termékekhez fejlesztett támogatóeszközök is segítik – tette hozzá a termékmenedzser. Ilyen többek között a Rapid Implementation Tool, a Configuration Tool, a minőség biztosítására szolgáló Sure Step projektvezetési módszertan. Ezek alkalmazásával a vállalatok lerövidíthetik a bevezetés átfutását, és átláthatóbbá tehetik ERP-projektjeiket.

KOMMUNIKÁLNI KELL

– A vállalatirányítási rendszer nem „csodaszor”, hanem egy eszköz, számítógépes szoftvercsomag, amelyet egy adott feladat informatikai támogatására terveztek – mondta **Weiszbart Zsolt**, az IFS Hungary Kft. ügyvezető igazgatója. – Ez azt is jelenti, hogy bár a rendszer standard folyamataiból lehet és érdemes is ötletet meríteni – különösen, hogy ezek általában már több év és sok ügyfél tapasztalatait sűrítik magukba –, **a vállalat üzleti folyamatait a rendszertől függetlenül is pontosan meg kell tudnunk határozni. A vállalatirányítási rendszer ezeket az üzleti folyamatokat fogja támogatni**, tehát ha azok nem megfelelőek, akkor a vállalat az ERP-rendszerrel együtt sem fog megfelelően működni.

Az üzleti folyamatok újraszervezése az egész szervezetet érinti, ezért a változások kezelése és kommunikációja kiemelkedő fontosságú. Az ügyvezető igazgató szerint a megfelelő vezetői hozzáállás segíthet eloszlatni az alkalmazottak féltelmeit az új rendszerrel, a munkavégzés új módszereivel kapcsolatban. Emellett fontos, hogy a munkatársak szakmailag is elfogadják az új megoldást, magukénak érezzék azt. A bevezetés ugyanis valóban többletmunkával jár, hiszen a napi teendők mellett el kell végezni a projektben az ügyfélre jutó feladatokat is. Érdemes azzal is tisztában lenni, hogy az ERP-szállítók a felmérés, az oktatás, a bevezetés tekintetében tetemes munkát vállalnak magukra, tanácsokat adnak ugyan, de az ügyfélre ezen a téren is legalább ekkora, ha nem nagyobb feladat hárul, és a vállalat vezetéséért, üzleti folyamataiért továbbra is a menedzsmentnek kell vállalnia a felelősséget.

Egy ERP-bevezetésnél általában három fő probléma fordulhat elő: nem sikerül tartani a határidőket, a projekt túllépi a meghatározott költségkeretet vagy a megvalósított megoldás nem felel meg az elvárásoknak.

– A csúszások egyik leggyakoribb oka, hogy az ügyfelek nem mérik fel reálisan a rájuk eső munkamennyiséget, és/vagy nem veszik számításba, hogy ezeket a napi feladatok mellett kell elvégezni – fejtette ki Weiszbart Zsolt. – De még abban az esetben is, ha reálisan mérték fel a munkát, azt az alkalmazottaknak el is kell végezniük. Ezért nagyon fontos a megfelelő motiváció, kompenzáció, illetve ellenőrzés. Ugyanakkor a bevezetési projektben részt vevő munkatársaknak szakmailag is alkalmasnak kell lenniük a feladatra, rendelkezniük kell a megfelelő ismeretekkel.

Az ügyvezető igazgató is kiemelte a kulcsfelhasználók szerepét: körültekintő kiválasztásukat alapvető fontosságúnak ítélte a projekt sikere szempontjából. Az ideális kulcsfelhasználónak átfogó ismeretei, tapasztalatai vannak a saját szakterületét, valamint a kapcsolódó területeket illetően, képes döntéseket hozni és erre felhatalmazása is van. Ezenkívül hatékonyan tud csapatban dolgozni, ugyanakkor megfelelő mennyiségű időt képes a bevezetési projektre áldozni a munkaidéjéből. Az igazgató szerint a csúszások megelőzése szempontjából fontos, hogy az ERP-szállítóval való egyeztetések előtt azok a felhasználók, akiket az ügyfél a projektszervezetbe delegál, kialakítsák közös álláspontjukat.

– A projekt potenciális buktatóinak elkerülésében a rendszer-bevezetési módszertannak, valamint az ügyféllel való kommunikációnak is óriási a szerepe – fogalmazott Weiszbart Zsolt. – Az előbbi magában foglalja a felmérést és a bevezetés folyamatos monitorozását, biztosítva a reális ütemezést, illetve az eltérések korai felismerését. **Az eltérésekre és az előre látható kockázatokra fel kell hívni az ügyfél figyelmét, és közös erővel, rövid időn belül meghatározni a szükséges lépéseket, esetleg dönteni az átütemezésről.** Az IFS Hungary Kft. például még a projekt indítása előtt összegyűjti az addigi ismeretei alapján szóba jöhető kockázatokot, és rögzíti őket a projektdokumentációban. Ezt a listát folyamatosan aktualizáljuk a projekt előrehaladtával, így előre felkészülhetünk az esetleges problémákra.

Végül még egy tanács: hogyan házat nem érdemes bizonytalan alappal építeni, úgy vállalatirányítási rendszert sem. Az üzleti folyamatok kidolgozottsága, az át- és betöltendő adatok minősége alapvetően meghatározza a végeredmény minőségét, és végső soron az ERP-bevezetés valamennyi minőségi tényezőjére kihat.



Colour locale

Egy integrált vállalatirányítási rendszer bevezetésében a legnagyobb lehetőség egyben a legnagyobb kihívás is. A szervezetek üzletvitelük teljes lefedését várják az új megoldástól, amely a technológiai kompetencián túl a helyi és az iparági sajátosságok alapos ismeretét is megköveteli a bevezető partnertől mind a fejlesztés és értékesítés, mind az implementáció és támogatás terén. [Írta: Kis Endre]

A vertikális megoldások fejlesztése hosszú távú gondolkodást, elkötelezettséget és beruházást kíván, továbbá mélyebb szakmai vagy stratégiai partneri viszony kialakítását teszi szükségessé megbízó és partner között. Az XAPT Hungary a Microsoft Dynamics-alapú vállalatirányítási megoldások legjelentősebb hazai megoldásszállítójaként mindebben élen jár.

– A projektek buktatói az iparágak és üzleti modellek felületes ismeretéből adódhatnak. A fejlesztési igények és ráfordítások nem megfelelő felmérése következtében a tervezettnél nagyságrenddel több ráfordítás is előfordulhat – mutatott rá *Schvarcz Zoltán*, az XAPT ügyvezetője. – Azt is tapasztaljuk, hogy a szállítók hajlamosak egy adott iparágban belül azonosnak tartani a cégeket, de ez persze tévedés. **Minden vállalatnak van házon belül kialakult legjobb gyakorlata. Egy iparági megoldás fejlesztésénél ezt is figyelembe kell venni, paraméterezhetővé és könnyen adaptálhatóvá lehet tenni.**

Az XAPT arra törekszik, hogy a meglévő tapasztalatok birtokában az egyes iparágakra, üzleti modellekre kidolgozott, ismételtető és többször felhasználható, iparági standard megoldásokat fejlesszen. A Dynamics AX alapjain olyan megoldásokat készített például a munkagépek értékesítésére és szervizére, az építőipari és ingatlanberuházók, valamint a gumiabroncs kis- és nagykereskedők számára, amelyek már itthon és külföldön is bizonyítottak.

– Egy ilyen rendszer kifejlesztése jelentős beruházás, amelynek megtérüléséhez hosszabb idő és megfelelő nagyságú piac kell, ez pedig Magyarországon elég ritka – mondta *Schvarcz Zoltán*. – Ezért a határon túli értékesítés lehetőségeit is fel kell tární és kiaknázni. Mindez azonban növeli a fejlesztés összetettségét, és a többnyelvűség, a rendszerek külföldi értékesítése, bevezetése, testre szabása és támogatása terén további feladatokat ró a vállalatra. Nagy segítséget jelent, ha az alap-

rendszer egy világszinten elterjedt és elismert termék, amelynek technológiája és architektúrája messzemenően támogatja a saját fejlesztésű iparági megoldásokat.

TUDÁS ÉS KOMMUNIKÁCIÓ

Biber Attila, az LLP Budapest kereskedelmi igazgatója szerint az ERP-bevezetések egyik érdekes tapasztalata, hogy sok ügyfél a meglévő rendszerét szeretné viszontlátni az új megoldásban. Bevezetői oldalon pedig a potenciális buktatók egyike abból adódhat, hogy a bevezető partner csak a rendszer standard folyamatait akarja implementálni.

– Egy ERP-projekt részben azon áll vagy bukik, hogy az ügyfél döntéshozói kellő erőforrásokat rendelnek-e a rendszer bevezetéséhez – folytatta *Biber Attila*. – A legtöbb vállalatnál kevés a felszabadítható kapacitás, ezért fontos, hogy magas prioritást kapjanak a projekthez kapcsolódó feladatok. Különösen fontos a kezdeti rendszeroktatás, igényspecifikáció, tesztelés és adatmigráció szakasza, hogy eredményes kommunikáció alakuljon ki a bevezető tanácsadók és az ügyfél kulcsfelhasználói között. A tanácsadó a rendszer, az ügyfél saját folyamatai felől közelít a projekthez, a két fél által hozott tudás szintézise a siker záloga. További kihívást jelent, hogy az ügyfél igényei gyakran változnak. Ezért fontos, hogy a megoldás alapját olyan rendszer képezze, mint például a Microsoft Dynamics AX vagy NAV, amely megfelelő rugalmasságot ad a hatékony bevezetéshez.

Az ügyfél számára ugyanakkor a projekt arra is alkalmat teremt, hogy újragondolja az esetleg kaotikus, de mindenképpen javítható belső működést, fejlessze a vállalat alkalmazkodóképességét, és több, hatékonyabban elérhető információt biztosítson a döntések előkészítéséhez.

– A buktatók elkerülésének, a lehetőségek kiaknázásának egyik fő eszköze a megfelelő szintű tudás – mondta a kereskedelmi igazgató. – Ennek fontos forrása a bevezetési módszertanok

alapos ismerete és helyes alkalmazása. Emellett követni kell a gazdasági élet és az informatikai ágazat fejleményeit, lépést kell tartani a fejlődéssel, amihez a Microsoft megfelelő technológiai háttérrel ad. Ugyanilyen jelentőségű a más cégekkel, tanácsadókkal folytatott tapasztalatcsere is. Az LLP Csoport egyik erőssége, hogy kilenc országban működnek leányvállalatai, amelyek bevezetési és iparági tapasztalataikat aktívan megosztják egymással.

A VÁLTOZÁSOK KEZELÉSE

Az S&T Unitis Hungary Kft. nagy tapasztalatokat szerzett a különböző méretű vállalatoknál megvalósított hazai és nemzetközi projekteken az SAP- és INFOR- rendszerek bevezetése terén.

– Napjainkra az ERP-rendszerek alapszinten viszonylag gyorsan, az üzleti igényeknek megfelelően vezethetők be – mondta *Bakon Mónika*, az S&T Unitis projektasszisztense. – Mind az implementáció, mind a továbbfejlesztés

alapszinten viszonylag gyorsan, az üzleti igényeknek megfelelően vezethetők be – mondta *Bakon Mónika*, az S&T Unitis projektasszisztense. – Mind az implementáció, mind a továbbfejlesztés alkalmával kihívást jelent azonban az ERP-rendszer standard megoldása és az ügyfélnél meglévő üzleti folyamatok összehangolása, a változások kezelése, a BCM megfelelő alkalmazása. Egy másik jelenős feladat az adatfeltöltés, a folyamatos adattisztítás és a többi rendszerrel való integráció.

A projektasszisztens szerint **a projektek buktatója lehet, ha az ügyfél az ERP-rendszer bevezetésétől vagy továbbfejlesztésétől várja a munkamorál javulását, a szervezeti kultúra fejlődését.** Ezt az illúziót fontos jó előre eloszlatni. Az ERP-rendszer csak egy eszköz, a helyes használaton múlik, hogy javítani vagy rontani fog a vállalat működésén.

– Nagyon fontos, hogy a vállalat az új ERP-rendszert ne csupán az aktuális igényekre szabja, hanem a továbbfejlődés, a fejlesztés irányát is meghatározza – hangsúlyozta *Bakon Mónika*. – A megfelelő rendszer és technológia kiválasztása sok buktatót elháríthat.

Oktatás és fejlesztés

Az ERP-projektek egyik sikertényezője az oktatás, amelyet a Számadó Kft. sok megoldásszállítótól eltérő módon nem a projekt végén, hanem már az előkészítés szakaszában megszervez.

– Ez azért szükséges, mert a felhasználók gyakran akkor is szoftverhibát jelentenek vagy elégedetlenek a megoldással, ha nem tudják használni a szoftvert – mondta *Kornis György*, a Számadó Kft. ügyvezetője. – Mint a legtöbb hasonló rendszerben, a SZAMADÓ funkciói között is nagyon mélyre lehet leásni. Néhány órányi tanulás után, alapvető informatikai ismeretek birtokában azonban bárki el tudja végezni az adatrögzítés és listakészítés alapvető feladatait. Aki pedig elmélyed a program használatában, az a rendelkezésre boesátott speciális eszközökkel gyakorlatilag minden pénzügyi és gazdálkodási kérdésre választ kaphat. De ez nem megy magától, a felhasználónak is időt, energiát kell szánnia a tanulásra.

A bevezetés buktatója lehet, ha a cég nem a saját igényeinek, méretének megfelelő rendszert választ, amiért gyakran az ERP-szállítók értékesítői is felelőssé tehetőek. *Kornis György* szerint ügyfelek ilyen szempont-

ból kedvező helyzetben vannak, mivel rendszerük rugalmasan bővíthető. Gyakran egy alaprendszert vezetnek be, amelyet a menet közben felszínre kerülő, jól megfogalmazható igények mentén továbbfejlesztnek.

A ProgEn Kft. ezt az igényfeltárást a bevezetést megelőzően végzi el, így az ügyfél üzleti folyamatai alapján nemcsak testre szabott bevezetési ütemtervet készít, hanem szükség esetén meghatározhatja az egyedi fejlesztéssel kapcsolatos feladatokat is.

– Az utóbbi időben ügyfeleink a más rendszerekkel, például webáruházal vagy internetes bankszolgáltatással való online adatkapcsolat kialakítását kérik egyedi fejlesztésként – mondta *Wernitzer Éva*, a ProgEn marketingmenedzsere. – Emellett mind a sERPa, mind a Nagy Machinátor integrált vállalatirányítási rendszerünkhöz folyamatosan készítünk egyedi fejlesztésű iparági megoldásokat. A portfóliónkban szereplő SAP Business One rendszerhez szintén készítünk saját fejlesztésű kiegészítőket. Így azoknak a vállalatoknak is tudunk megoldást adni, amelyek nemzetközi rendszert kívánnak bevezetni, de valamilyen speciális funkcióra is szükségük van.

Ha ezt követően a magas szakmai színvonalon álló csapat a szállító és ügyfél részéről egyaránt dedikáltan erős projektvezetés és a menedzsment elkötelezett támogatása mellett dolgozik, akkor számítani lehet a sikeres bevezetésre.

KONTROLLING SZEMLÉLET

A FreeSoft Nyrt.-nek az ERP-bevezetések területén elsősorban nagyvállalati ügyfelei vannak, de szakemberei – a funkcionális és technikai konzulensek, rendszeradminisztrátorok, minőségügyi és adatbiztonsági szakértők – a kis- és középvállalati üzleti folyamatokat, ügyféligényeket is jól ismerik, mivel a társaság házon belül is korszerű vállalatirányítási, tervező- és üzletiintelligencia-rendszereket használ.

– Az ERP-projektek sikere szempontjából nagy- és középvállalatoknál egyaránt fontos megszerezni a vezetők támogatását – mondta *Eck Ilona*, a FreeSoft vezérigazgató-helyettese. – **A legnagyobb kihívásnak és egyben a legnagyobb lehetőségnek is azt tartjuk, hogy a bevezetés eredményét konkrét adatok, például a költséghatékonyság növekedésén, a szervezet reakcióidejének javulásán keresztül mutassuk be.** Ezzel igazoljuk a projektet elindító felső vezetői döntés helytállóságát, és megnyerjük a középvezetők körét is az együttműködéshez.

Az iparágban elfogadott PRINCE módszertan szerint megvalósított projektjei során a FreeSoft azt tapasztalja, hogy a hazai kkv-k sokkal inkább üzleti folyamat-központúak, mint a nagyvállalatok, az üzleti követelmények meghatározásában náluk inkább érvényre jut a kontrolling szemléletű gondolkodás.

– A kis- és középvállalati vezetők sokkal rugalmasabbak, gyorsabban döntenek, ami elengedhetetlen a gördülékeny

bevezetéshez – magyarázta *Eck Ilona*. – Ezt a konstruktív gondolkodást, a változásokra való nyitottságot azonban nem kísérik minden esetben megfelelő anyagi lehetőségek. Ezért kihívást jelenthet a projekt anyagi háttérének biztosítása is. A kkv-k üzleti folyamatait a szervezeti felépítésből adódóan egyszerűbbek, mint a nagyvállalatoknál. Egy-egy felhasználónak ugyanakkor a teljes üzleti folyamatot kell ismernie, ami az üzleti és az informatikai tanácsadó részéről is megfelelő felkészültséget feltételez. A kis- és középvállalatoknál a bevezetés kísérő oktatás alkalmával ezért nem cél-szerű modulokra bontani a képzés folyamatát. Olyan szakemberek kell oktatónak alkalmazni, akik a felhasználó szempontjából a teljes folyamatot átlátják.

A SZÁLLÍTÓ FELELŐSSÉGE

Ifj. Faur Kálmán, a LIBRA Szoftver Zrt. vezérigazgató-helyettese is úgy látja, hogy az ERP-bevezetés kihívásainak és lehetőségeinek mérlegelésekor különbséget kell tenni a kis- és középvállalati, illetve a nagyvállalati megrendelők között.

– A legtöbb hazai kkv számára egy komplex ERP-rendszer még ma is újdonságnak számít, így nincs tapasztalatuk sem a kiválasztás, sem a bevezetés terén – mutatott rá *Ifj. Faur Kálmán*. – Helyzetüket tovább rontja, hogy az esetek többségében nem rendelkeznek informatikai szakemberekkel, akik segíthetnék ezt a döntést, kezelhetnék a bevezetést. Ugyanakkor a kínálat óriási, nagyon sok jó ERP-rendszer érhető el, és persze mindegyiknek vannak korlátai is. Ezért a felek őszinte, nyílt kommunikációja és körültekintése rendkívül fontos. A megrendelő tapasztalatlansága miatt a szállító felelőssége, hogy ne akarjon mindenáron elad-

Folyamatokra hangolt bevezetés

Preklet István, az IDS Scheer Hungária Kft. üzletágvezetője szerint a hazai ERP-projektek jellemző buktatói közé tartozik, hogy a felek nem térképezik fel kellő alaposítással az igényeket és a folyamatokat, az egyes területek közötti kapcsolatokat, és ezeket nem illesztik egymáshoz.

– Ezért célszerű egy olyan eszközt használni, mint az ARIS for SAP, amely lehetővé teszi az üzleti folyamatok tevékenység szintű felmérését és modellezését – mondta *Preklet István*. – Ez a modell szinkronizálható az SAP Solution Manager eszközzel, és a beállítandó funkciók listája átkerül az

SAP bevezetést támogató környezetébe. A modell és a funkció kapcsolata mindvégig megmarad, így a projekt során mindvégig folyamatközpontú megközelítésben készíthetők teszt-folyamatok, folyamat alapú dokumentációk, szabályozási és végfelhasználói dokumentumok. A modell-funkció kapcsolat azt is biztosítja, hogy a modellek mindvégig aktuálisak maradjanak. Így az ERP-bevezetés során nem következhet be az a tipikus hiba, amikor a folyamatmodellek, a koncepcióterv és a megvalósított rendszer már a produktív indulás pillanatában eltér egymástól.

ni, rendszerét ne állítsa be mindentudóan, és a projekt teljes várható költségét is előre tudassa. **Mindez a szállító részéről alaposabb előzetes felmérést igényel, ami a megrendelés elmaradása esetén nem térül meg. De hosszabb távon így nemcsak a félreértések és a félresikerült projektek kerülhetnek el, hanem a jó referenciák és a bizalom még több megrendelőt hozhat.** A LIBRA mögött 23 év, több ezer ERP-bevezetés tapasztalata áll. Ezek között természetesen akadtak sikertelenek is, de ezekből tanultuk a legtöbbet, és mára tökéletesítettük bevezetési technológiánkat. A vezérigazgató-helyettes arra is kitért, hogy ha sikerül kiválasztania egy megbízható ERP-szállítót, a megrendelő – a rendszer bevezetéséből származó előnyökön túl – hozzájut egy értékes tudásbázishoz is, amelyet a folyamatok újraszervezésében, helyes irányba terelésében hasznosíthat.

– A nagyvállalatok esetében, vagy az olyan cégeknél, amelyek korábbi ERP-rendszerüket cserélik le, fordított a helyzet: megvan a tapasztalat a kiválasztáshoz és a bevezetéshez, és általában egy jó ok is a cserére – mondta *Ifj. Faur Kálmán*. – A kihívást a változásmenedzsment jelenti, elsősorban az alkalmazottak tekintetében. Ezért a bevezetés sikerének egyik alapfeltétele, hogy a megrendelő határozott, utasítási joggal felruházott vagy pozíciójából fakadóan ilyenekkel rendelkező projektvezetőt jelöljön ki. Nagyon fontos még, hogy ezt a szerepkört nem lehet a napi teendőkhöz mellé betölteni. Egy ilyen projekt vezetése a megrendelői oldalon is teljes embert igényel. Számos fejlett technológiával és projektadminisztrációs eszközzel segítjük a bevezetést, de ezek csak akkor vezetnek célra, ha a megrendelői oldalon is alkalmaz-zák őket.

Referencialátogatás

– **Új bevezetés** esetén szerintem a legnagyobb kihívás a megfelelő rendszer és bevezető partner kiválasztása – mondta *Svéd János*, a MultiSoft Kft. értékesítési igazgatója. – Tökéletes rendszer természetesen nem létezik, ezért úgy vélem, bőségesen elégedő arról meggyőződni, hogy a hasonló profilú és méretű vállalatok milyen megoldásokat használnak, és elégedettek-e az azokat támogató bevezető cégekkel. Azután érdemes néhányukat felkeresni és meghallgatni

tapasztalataikat, beleértve azt is, hogy náluk mennyibe került a rendszer bevezetése és mennyibe kerül annak fenntartása. Sok prezentációt helyettesíthet egy-egy referencialátogatás. Az ügyvezető szerint a vállalat ne fordítson több időt a rendszer és szállító kiválasztására, mint a bevezetésre. A kkv-k körében az elfogadható bevezetési idő a szerződéskötéstől az éles indulásig kereskedő cég esetében legfeljebb három, termelő cégnél maximum öt hónap.





Nyílt forráskódú üzleti modellek

A nyílt forráskódú termék fejlesztőit mindig is furcsállva nézte/nézi a szoftverpiac, hiszen ki az, aki ingyen szeretne dolgozni, jelen esetben szoftvert fejleszteni? Ha azonban utánajárunk, egyértelműen látszik, hogy igenis van pénz ebben az üzleti modellben is. [Írta: Horváth Ádám]

A kép azonban igen összetett, hiszen egyfelől a nyílt forráskódú piac bevételei nem szükségszerűen ott csapódnak le, ahol az a legtermészetesebb lenne, másfelől pedig szó sincs arról, hogy saját fejlesztésű nyílt forráskódú termékkel nem lehet bevételt szerezni.

A „nem triviális” helyek közé tartozik például a Google, hiszen ennek szolgáltatásai is nyílt termékekre épülnek. Így attól még, mert nem világos, hogy egy „Linuxot letölteni és ingyen használni miért jó?”, a Google előnyeit és bevételeit sokkal jobban látja mindenki.

Nem érdemes tehát alapjában azt keresni, hogy milyen felhasználóbarát nyílt forráskódú termékekkel lehet találkozni, hiszen ezek a legtöbb esetben nem letölthető alkalmazásként léteznek, hanem szolgáltatásként szövik át mindennapjainkat. A Google mellett még számos, nyílt forráskódú piacon bevételt szerző nagyvállalat van, hiszen az eBay, az Amazon, a Paypal is nyílt rendszereket futtatja saját kódjait.

E rendszereket illetően persze a valódi értéket nem is annyira a forráskód képviseli, sokkal inkább az adat maga. A forráskódot nyilván közzé sem teszik az említett cégek, így ezzel közvetlenül nem lépnek be a nyílt forráskódú termékek sorába, ám az adathoz valamelyest lehetővé teszik a hozzáférést, s ebből jön a dollármilliárdos üzlet.

Ha abból indulunk ki, hogy az adat sokszor sokkal többet ér, mint maga a forráskód, akkor – ahogyan a fenti cégek is teszik – bátran támaszkodjunk felhasználóinkra, hiszen ők maguk fogják a bevételt jelentő adathalmazt összegyűjteni számunkra. De ha a szó

szoros értelmében vett nyílt forráskódról van szó, s valóban megnyitjuk termékeink/rendszerünk/szolgáltatásunk forráskódját, akkor az adat mellett a forráskódhoz is nagyban hozzájárulhatnak a külső fejlesztők. Hiszen ha sikerül népszerű terméket/szolgáltatást fejleszteni, akkor annak egy-egy részét a világ több millió fejlesztője közül valaki jó eséllyel fogja bővíteni, javítani, még akár teljesen ingyen is.

Különös módon azonban nem közvetlenül a fejlesztés, pontosabban a kódolás ideje csökken egy népszerű nyílt rendszer esetében, hanem a kutatásra, utánanézésre szánt idő. **A legtöbb ötlet, amit a külső, közösségi forrásból kapunk, sok esetben egyben a legjobb is, hiszen akik veszik a fáradságot, hogy átnézzék a kódot és kidolgozzanak egy eljárást, általában már nem a hobbifejlesztők köréből kerülnek ki,** azaz olyan megoldásokat láthatunk, amelyeket saját csapatunk nem tudott magától kidolgozni. Az effajta „vérfriessítésnek” óriási üzleti és motivációs haszna is van, ráadásul ezek tényleg ingyenesek.

Nem szabad azonban a közösség erejét lebecsülni: még ha csak abból indulunk is ki, hogy termékeinket mások ugyan nem fejlesztik, forrását nem javítják, akkor is igen sokat tud nekünk segíteni a termék körül kialakuló közösség, méghozzá a visszajelzésekkel. A fórumok, blogok felbecsülhetetlenül értékes információval szolgálnak a fejlesztőcsapatnak, olyannal, amit a zárt forráskódú termékek tulajdonosai a legritkább esetben kapnak csak meg.

Ezzel párhuzamosan persze nem igaz, hogy felhasználóink önzetlenül, 24 órában a segítségünkre fognak sietni, fon-

tos tehát, hogy mi magunk is gyűjtünk implicit adatokat, ha ez lehetséges. Ha nehezen előállítható-megszerezhető adatokat birtokolunk, monopóliumot szerezhetünk egy adott szegmensben, mint ahogyan például azt az előbbieken említett cégek is remekül tették.

Nem maga a nyílt rendszer termeli a pénzt,

hanem a rendszer kínálta közvetett előnyök, legtöbbször a hozzáadott érték.

Attól, hogy rendszerünk forráskódját megnyitjuk, még nem szükségszerűen kell megváltoztatni jó szokásainkat, kialakult fejlesztési módszereinket. A nyílt rendszerekről szólva, sokszor elkövetett tipikus hiba a „spanyolviasz újrafeltalálása”, azaz amikor bár tudjuk, hogy az adott módszerre, formátumra van kidolgozott, bevált eljárás, mi mégis sajátot választunk. Szem előtt kell tartanunk a de facto szabványokat, megoldásokat, és ezeket követni kell még akkor is, ha úgy érezzük, mi ennél jobbat találunk ki, vagy talán jobb lenne a mi megoldásunk, mert jó eséllyel nem értik majd annyian, mint a megszokott felületeket/fájlokat.

Általánosságban igaz, hogy a nyílt rendszerek esetében nem magából a rendszerből lehet pénzt csinálni, hanem a közvetett előnyökből, legtöbb-

szőr a hozzáadott értékből. Utóbbi, legyen az támogatás, egyéb szolgáltatás vagy akár jó minőségű dokumentáció, valóban ér valamit az ügyfélnek, azaz már vásárlónak. Ezzel párhuzamosan viszont, ha túl jó a termékeink, régóta a piacon van és mindenki megtanulta megfelelően használni, akkor aligha számíthatunk arra, hogy bárki is igénybe veszi majd szolgáltatásainkat.

Nem igaz tehát, hogy egy beindult nyílt forráskódú üzletnél kényelmesen hátra lehet dőlni, jön a pénz, sőt, épp ellenkezőleg: amint abbahagyjuk a munkát, a termék elveszíti népszerűségét, a forráskódot mások máshogy folytatják (ha amúgy annyira jó volt), s mi teljesen kikerülünk a piacról.

De nézzük át lépésről lépésre, hogyan lehet egy nyílt forráskódú rendszerből közvetlenül vagy közvetetten üzletet építeni.

TÁMOGATÁS

A legtipikusabb és egyben „lejelcsépelt” pénz kéri a támogatási, bevezetési szolgáltatásokért. A feladat nehézsége, hogy nem csak mi vagyunk a piacon, még akkor sem, ha mi magunk fejlesztjük a terméket. **Ha kiváló szoftvert készítettünk, és ügyeltünk rá, hogy ne legyen túl egyszerűen használható – különben minek kellenék mi hozzá? –, jó esélyünk van rá, hogy más is kitanulja a rendszerünket,** és akár nálunk olcsóbban is elvégzi ugyanazt a szolgáltatást. Innen viszont már csak a lobbierőnkre vagyunk bízva, s ha így van, miért éppen a nyílt forráskódú termékekkel foglalkoznánk?

Ez persze nem jelenti azt, hogy nem lehet jól csinálni! Ha a terméket folyamatosan fejlesztjük, s az új funk-

ciók beüzemelése, a korábbi verziókról való migráció nem triviális feladat – hiszen attól még, hogy nyílt rendszer, nem minden egyértelmű –, köthetünk olyan hosszú távú szerződéseket, amelyekben vállaljuk a folyamatos követést, új verziók telepítését, adatok karbantartását.

Emellett a támogatásjellegű szolgáltatás nagyon előnyös az egyedi fejlesztés lehetőségében. **Akár nyílt, akár nem a rendszer, mindenképpen mi ismerjük azt a legjobban, így egy-egy speciális igény kielégítését is mi tudjuk legeredményesebben elvégezni/kifejleszteni, amiért már közvetlenül is kérhetünk kompenzációt.**

Sőt ezeket a funkciókat tudatosan ki is hagyhatjuk, hiszen a beindított fórumainkon jól látszik, hogy a felhasználók szemével melyek a legfájóbb hiányosságok, amelyek nélkül ugyan még működik a rendszer, ám ha javítanának rajta, sokat érne mindenkinek. A legjobb hasonlat erre az autók légkondicionálója: drága, közvetve és közvetlenül sem kell a működéshez, mégis mindenki boldogan fizet érte.

VESZTES TERMÉK POZICIONÁLÁSRA, BRANDÉPÍTÉS

Nem olyan biztos azonban, hogy bevételeinket mindenképpen magából a nyílt termékből kell megszerezni. Ha megnézzük a nagy IT-szolgáltatókat, azt látjuk, hogy szinte kivétel nélkül mindegyiknek van ingyenes, nyílt rendszer, függetlenül attól, hogy mi a fő profilja. Sőt ezekre a termékekre különösen nagy hangsúlyt szottak fektetni, hiszen ezek azok a „kis kedvencek”, amelyeket a közösség magáénak érez, szívesen használ, készséggel ajánlja tovább, mivel ezek nyílt megoldások, nem fűződik hozzájuk piaci érdek. Valójában épp az ellenkezőjéről van szó: egy-egy vesztes termék finanszírozása és szimpatikussá tétele nagyon sokat segít a vállalat ismertségének, ami jó hatással van a többi termék vagy szolgáltatás értékesítésére.

A vesztes termék egy speciális esete – amelyet szintén igen sokszor alkalmaznak –, amikor a nyílt megoldásnak kevesebb funkciója van, mint a fizetős, licenccijás terméknek, amely általában már nem is nyílt forráskódú. Más szóval, fizethetünk az extráért, ha éppen szeretnénk azokat. A kérdés, mint ahogyan az említett egyedi fejlesztés esetében is: melyek legyenek azok a funkciók, amelyek elég vonzóak ahhoz, hogy megvásárolják értük a teljes terméket. Az ilyen modellnél nem szabad teljes mellszélességgel kiállni a nyílt termék mellett, inkább hagyjuk meg egy doku-



mentáció és támogatás nélküli, „fanatikuskoknak” szánt verzióknak.

Sokszor látszik ez például a kiváló szerverszoftvereknél: **maga a szoftver tényleg mindent tud, csak éppen ember legyen a talpán, aki azt be tudja állítani a konfigurációs fájlok alapján.** Ne higgyük azonban, hogy a termék készítői is így használják a rendszert! Többnyire egy véletlen egybeesés miatt egy másik cég (amely persze teljesen független a szerver készítőjétől!) éppen kínál egy tökéletes menedzsmentfelületet a rendszerhez, olyat, amely igazából nem is tud mást, mint a nyílt rendszert konfigurálni. Úgyes megoldás arra, hogyan tudjuk a funkciót úgy megválni, hogy közvetlenül ne lehessen ránk fogni: nem megfelelő a szoftver, ám mégis szinte muszáj legyen megvásárolni a kiegészítőket.

HARDVERREL

Ha valamilyen hardveres megoldást szállítunk, nagyon rokonszenves lehet a hozzá kapcsolódó szoftvereket nyílt forráskódú alapokra helyezni. Ez egyfelől nem különösebb üzleti kockázat, hiszen a hardver nélkül nem nagyon lehet mit kezdeni a szoftverrel, másfelől pedig ha sikeres a rendszer, megvan az esély arra, hogy az ügyfelek is hozzászólnak valami hasznosat a rendszerünkhöz.

Sokan persze a hardvert illetően rögtön arra gondolnak, hogy videokártyát vagy merevlemezt kell gyártani, de ez egyáltalán nincs így. Egy egyszerű, sa-

ját fejlesztésű beléptető rendszer, egy USB-s célhardver – mind lehet saját hardverfejlesztés. Ezekhez mindegyikéhez kell szoftver, hogy működjenek, és persze fordítva is: a szoftver a hardver nélkül nem sokat ér.

Megfontolandó tehát, hogy ha olyan célközönségnek áruljuk a hardvert, amelynek fontos lehet a nyílt forráskód (akár biztonsági, akár elvi szempontból), akkor a szükséges szoftvert vagy meghajtóprogramot is nyílt alapokon adjuk-e ki.

VÁLASZTHATÓ HARDVERES/SOFTVERES KIEGÉSZÍTŐK

A hardveres megoldás mellé szállított szoftvernél azonban nem különösebben számíthatunk extraprofitra, akár nyílt, akár zárt kóddal adjuk, mivel tulajdonképpen a hardverrel együtt kell szállítanunk a rendszert. Más a helyzet akkor, ha szoftverünk mellé választhatunk hardveres vagy szoftveres kiegészítőket, amelyek persze nem érhetők el ingyenesen. Ilyenkor az alapszoftver – amely nyílt forráskódú – magában is üzemelhet, azaz nincs közvetlenül szükség az egyéb komponensekre. Ám ilyenkor azt inkább „demo” módban lehet használni. Hiszen főleg a funkcióknál van a legnagyobb szükségünk a kiegészítőkre.

A legegyszerűbb eset, amikor speciális, zárt forráskódú modulokat lehet vásárolni a szoftverhez. Például egy riportoló komponens vagy egy adat export-import modul a pénzügyi rendszerünkhöz. Ezeket a komponenseket tetszőleges módszerrel fejleszthetjük, licenclésüket

szabadon választhatjuk, s természetesen a forrásukat sosem adjuk ki.

Ez valamelyest hasonlít a „vesztes termék” megközelítéshez, annyi különbséggel, hogy szándékosan, a nulladik perctől úgy pozicionáljuk a nyílt forráskódú magot, mint alapszoftvert, amelyhez megvásárolható a különböző értéknövelő modulok, azokhoz pedig beszerezhető a folyamatos támogatás. A modul maga akár még szolgáltatás is lehet, mint például a Snort behatolásfigyelő rendszerhez vásárolható gyors frissítések.

Hazai viszonylatba átültetve, egy tetszőleges pénzügyi elszámoló rendszer azonnali jogszabályfrissítéséért is kérhetünk követési díjat, míg a nyílt megoldásban csak előbb-utóbb adjuk ki a frissítéseket. Aki munkára kívánja használni a rendszert és elégedett az alapszolgáltatásokkal, az jó eséllyel meg fogja vásárolni a kiegészítőket is, feltéve, hogy az árukat arányosnak érzi.

ÖSSZEGZÉS

A nyílt forráskódú szoftverek mögé igenis lehet megfelelő üzleti modellt építeni, ám az is igaz, hogy sok esetben jóval homályosabb a megtérülés, mint a hagyományos zárt forráskódú licencladás esetében.

Vannak azonban olyan speciális esetek, amikor akár hazai viszonylatban is érdemes elgondolkozni a forráskód nyitására, amely ugyan rövid távon bizonyosan nem hoz többletbevételt, de hosszabb távon komoly előnyre tehetünk szert vele.

Komplexebb megoldások

Kis ország fejlesztőcégei felvehetik a versenyt a multinacionális cégekkel - akár úgy, hogy együttműködnek velük, akár úgy, hogy külföldi piacokra, például az Egyesült Államokba is terjeszkednek. [írta: Barabás Balázs]

Idén *Bozsó Juliannának*, a VirusBuster Kft. ügyvezetőjének ítélte oda Az Év Informatikai Cégvezetője díjat az Informatikai Vállalkozások Szövetsége; Az Év Fiatal Informatikai Vállalkozója díjat pedig *Fazakas András*, a Nav N Go Kft. operatív igazgatója nyerte el. Az elismerés kapcsán kérdeztük a két informatikai vezető terveikről, cégük perspektíváiról.

Bozsó Julianna: Bízom benne, hogy azért kaptam a díjat, mert a VirusBuster 11 éve gazdálkodik egy olyan területen, ahol nemzetközi szinten méri az eredményt, és ez az eredmény egy magyar magántulajdonú vállalat eredménye. Egyre nehezebb helyállni a piacon, de eddig ez szerencsére sikerült. 1997-ben még csak a vírusvédelemre koncentráltunk, ar-

ra, hogy egy területen legyünk nagyon speciálisak és nagyon jók. Egyre jobb eredményeket értünk el, gazdaságilag és szakmailag is mind magasabb szintű elismeréseket kaptunk. Természetesen ez nem csak az én díjam, hiszen mögöttem nagyon jó szakmai csapat áll, és a családi háttér is kellett ahhoz, hogy ezt meg tudjam csinálni.

Computerworld-Számítástechnika: Hogyan lehet ezt az eredményt nagy multinacionális cégek mellett elérni? Mi az, amiben egy kis magyar cég legyőzheti őket akár marketingben, akár termékben, akár fejlesztésben?

B.J.: Semmiképpen sem legyőzni akarjuk őket, hanem a saját tudásunk és tehetségünk szerint dolgozni, és a munkánk eredményét látni. Azt gondolom, hogy inkább a tudásban és a speciális szolgáltatásokban lehetünk sikeresek. Együtt tudunk dolgozni akár a multikkal is. Úgy vélem, ez is az erőseink közé tartozik. Például a technológiai együttműködéseink kapcsán úgy látom, hogy a Microsofttal vagy a Kasperskyvel kötött nemzetközi szerződéseink pontosan azt bizonyítják: lehet, hogy kicsik vagyunk, de tudunk valami olyat csinálni, ami nekik is értékes lehet.

CW-SZT: Szó volt korábban a csapatról, a fejlesztőkről. Mi az önök tapasztalata a mai technológiai munkaerőpiacról? A fiatalok nem inkább a nagy, tőkeerős cégek felé mennek szívesebben?

B.J.: De igen, most kifejezetten az a tapasztalatom, hogy a tőkeerős multicégekhez igyekeznek a fiatalok, és a helyzet sajnos az elmúlt 10 évben egyre romlott. Szomorú, hogy ez sújtja a magyar vállalkozásokat, gondolom, nemcsak a mi szakmánkban, hanem mind-egyikben, hiszen a hazai vállalkozások ma nagyon rossz gazdasági helyzetben vannak. Annak idején büszkéek voltunk arra, hogy magyar fejlesztőcéget hoztunk létre, és Magyarországról is kikerülhetünk a nemzetközi

piacra, sőt a nemzetközi teszteken is képesek vagyunk nagyon jó eredményeket elérni. A helyzet ma is ilyen: jók az eredményeink, de azokat nagyon nehéz körülmények között kell elérnünk. Mert mások az értékek ma Magyarországon, egész más a hozzáállás ehhez a kérdéshez, és a gazdaságpolitika nem ebbe az irányba ösztönzi a vállalkozásokat. A fiataloknak is az az elsődleges szempont, hogy milyen juttatásokat kapnak, milyen előnyöket élveznek, és csak utána következik a feladat, amit vagy szívesen csinálnak, vagy nem, de alapvetően pénzmotivációjú az egész. Mindamellet azért mi szerencsére tudunk fejlődni; mindig akad egy-két szakember, aki úgy gondolja, hogy ő azért mégis kipróbálná magát, nem akar beállni a sorba, hanem valamiben kiemelkedőt próbál alkotni. Előbb-utóbb megtaláljuk ezeket az embereket, meg ők is bennünket, de egyre nehezebb. Ugyanakkor van előnye is annak, hogy kinyílt a világ: jönnek jelentkezők külföldről, nagyobbak a lehetőségek is, viszont sok munka kell ahhoz, hogy őket megtaláljuk.

CW-SZT: Ma már majdnem minden nap érkeznek hírek akvizíciókról; érkezett-e önökhöz ilyen megkeresés, illetve szerepel-e ilyen cél az önök rövid vagy hosszú távú terveiben?

B.J.: Amíg önállóan tudunk működni és ezzel sikereket és fejlődést érhetünk el, addig ezt az utat fogom preferálni. Amint úgy látom, hogy ez nem elegendő – nyilvánvalóan megteszem a szükséges lépéseket. Felgyorsítottunk olyan technológiai folyamatokat és kapcsolatokat, amelyek már korábban is voltak, de nem érték el a megfelelő fejlesztési szintet. Elsősorban mindenképpen szakmai kapcsolatokat preferálunk, illetve olyan cégeket keresünk, vagy azok keresnek meg minket, amelyeknek hasonló védelmi területen van valamilyen termékük. Ők is komplexebb megoldásokat szeretnének a piacon, és így jól kiegészítjük egymást: mi is tudunk valamit, ők is tudnak valamit – így lesz nagyobb és erősebb az egység. E folyamatok már működnek nálunk, hangsúlyozom, ezek nem újak, hiszen két éve ilyen irányban erősítjük vonalainkat. Azt gondolom, ez a mi fejlődésünk menete.

*Fazakas András*t, a Nav N Go operatív igazgatóját arról kérdeztük, hogy meglepetés volt-e számára Az Év Fiatal Informatikai Vállalkozója díj.

Fazakas András: Egyrészt meglepődtem, másrészt köszönöm mindannyiunk, mind a 250–260 kollégám nevében ezt a díjat. Azért nem tulajdonítom kizárólag magamnak az elismerést, mert ahhoz, hogy jó karmesteri szerepet tudjak játszani, kellett egy kiváló zenekar. Nem egészen három év alatt vállalatunk bebizonyította, hogy erre rászolgáltunk. Egyébként a meglepetésem oka is épp az, hogy a piaci viszonyokhoz képest nagyon fiatal a cég, és ennek ellenére díjat kapott.

CW-SZT: Hogyan alakult a cég?

F.A.: Nem klasszikus üzleti vállalkozásként indult; az alapító tulajdonosok olyan kört képviseltek, amely hobbi szinten foglalkozott a navigációval. Az alapvető szándék az volt, hogy, ismerve az akkori piaci megoldásokat, létrehozzanak egy sokkal jobbat – mind a térképminőség, mind a felhasználói felület szempontjából. Elmondhatjuk, mind-

kettő sikerült. Gyakorlatilag félig-meddig hobbitevékenységből nőtt ki egy világszerte ismertté vált, komoly üzleti vállalkozás.

CW-SZT: Nem érzik kemény diónak az amerikai piacot?

F.A.: Láttunk mi is negatív példákat, és természetesen nem úgy készültünk, hogy rögtön bevesszük az amerikai piacot. Azt gondoljuk, tudunk olyan minőségű terméket, olyan innovációt hozni, amellyel egy annyira nehéz piacon is megálljuk a helyünket, mint az amerikai. A navigáció ott lényegesen régebbi múltra tekint vissza, mint az európai. Ettől függetlenül úgy gondoljuk, sok embert meg tudunk majd győzni – ha lassabban is, mint az európai piacon – arról, hogy érdemes váltani egy régebben használt navigációs rendszerről a miénkre. A magam részéről erre látok esélyt, mert – bár most nem fedhetek fel részleteket – sok amerikai céggel folytattunk tárgyalásokat, és jövő év elején már látható lesz több konkrét megoldás amerikai partnerekkel.

CW-SZT: Ma már alapkövetelmény, hogy egy cég több lábon álljon.

F.A.: Mi is több lábon állunk, először a navigáció az egyik legnépszerűbb iránya a Nav N Gónak. Alapvetően szoftverfejlesztéssel foglalkozunk, de van például játékfejlesztő részlegünk,

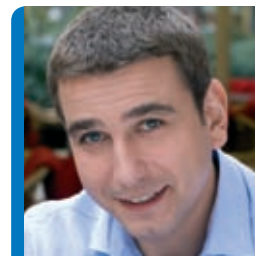
amely egy korábbi akvizíció kapcsán örökölt tevékenység. A Nav N Go Kft. alapító tulajdonosa olyan cég volt, amely az amerikai online piacra gyártott 3 dimenziós játékokat. Innen származik egyébként az a motor is, amelyet a mai napig használunk navigációs megoldásainkban. Nem titkolt vágyunk, hogy ezen a piacon egy harmadik térképszolgáltatót hozzunk létre. A térkép fogalmát egyébként egyfajta tartalomként kezeljük, hiszen ez a termék nemcsak eb-

ből áll; más jellegű információt is tudunk szolgáltatni. Itt sok lehetőség van; az is jól látszik, hogy a navigáció el fog mozdulni – hasonlóan a mobilirányhoz – olyan irányba, amely tartalomszolgáltatást jelent. Egyszerű példa: ha elhaladunk egy GPS-eszközzel egy étterem mellett, automatikusan felnyílik egy ablak, amely hirdeti, hogy melyik menüt kaphatjuk kedvezményes áron. Tehát mi helyhez kötött (location based solution, LBS) szolgáltatásokban hiszünk, ebben látjuk a navigáció jövőjét is.



Bozsó Julianna

ügyvezető
VirusBuster Kft.



Fazakas András

operatív igazgató
Nav N Go

Informatikai biztonság az üzlet szolgálatában

Az IT-biztonsági vezetők nem tudják megakadályozni a munkatársakat abban, hogy az újabb és újabb informatikai eszközöket használják, ezért inkább arra kell fordítaniuk a figyelmet, hogy ezeket – a biztonsági szempontból sokszor kockázatos – eszközöket hogyan tudják leghasznosabban az üzlet szolgálatába állítani – állítja Alastair McWillson, az Accenture nemzetközi biztonsági igazgatója, aki a közelmúltban egy budapesti nemzetközi IT-biztonsági konferencián tartott előadást. [írta: Mozsik Tibor]

Computerworld-Számítás-technika: Melyek azok a biztonsági fenyegetések, amelyekre tipikusan nem fordítanak elegendő figyelmet a vállalatok?

Alastair McWillson: A legtöbb IT-biztonsági vezető tisztában van a jelenlegi környezetével és azzal, hogy az üzlet merrefelé tart. Azt azonban nem igazán látják, hogy napjainkban egyfajta forradalom zajlik: a fogyasztók által vezérelt IT mindinkább előtérbe kerül, és folyamatosan változik a vállalatok üzleti modellje is. Számos olyan szignifikáns változás zajlik jelenleg, amely hatással van – vagy legalábbis kellene, hogy legyen – arra, ahogyan az IT-biztonsági vezetők megközelítik a vállalati biztonságot. Ahogyan arra az előadásomban is kitértem, a vállalatoknak az IT-rendszer védelme pozíciójából el kell mozdulniuk az üzleti adatok védelme felé. Ma még azonban kevés szervezet indult el erre, még ha tisztában is vannak azzal, hogy ebbe az irányba kell menniük. Pedig a legfontosabb trendek mind arra mutatnak, hogy a vállalatok akaratuktól függetlenül rákényszerülnek biztonsági gondolkodásmódjuk megváltoztatására. Jó példa erre az azonnali üzenetküldés: a legtöbb cég mind a mai napig ellenzi az azonnali üzenetküldő szoftvereket – nagyon kockázatosnak, a nagyvilágra nyitott, nem kontrollálható bejáratnak tartják azokat. Pedig az azonnali üzenetküldés még hasznosabb is lehet, mint az e-mail, éppen a természete miatt, miszerint azonnali interaktív dialógusokat tesz lehetővé a munkatársak között.



Alastair McWillson

biztonsági igazgató
Accenture

eszközöknek a használatában. Bevezethetnek bizonyos elveket és kontrollokat, de a rendszereket akkor sem tudják elzárni a felhasználóktól, és ez az üzleti működést sem segítené. A biztonsági vezetőknek meg kell találniuk a megfelelő egyensúlyt; meg kell érteniük azt is, hogy a termelékenység szempontjából milyen hasznosak lehetnek az olyan eszközök, mint például az azonnali üzenetküldő alkalmazások.

Az előbbi klasszikus példa arra, hogy a biztonság sokszor a felhasználók után kullog nagyon sok vállalatnál, pedig ha felismerik, hogy erre szükség van, akkor ezt IT-szolgáltatásként kaphatnák, a megfelelő felügyelettel és titkosítással; de ha nem foglalkozunk vele, akkor is fogják használni azokat. Ugyanez a helyzet egy sor más szol-

gáltatással is, legyen szó valamilyen peer-to-peer alkalmazásról, Skype-ról, wikiről vagy Facebookról. Ez csak egy pár példa olyan alkalmazásokra, amelyekre ha a „klasszikus” IT-biztonság oldaláról nézünk, mind kockázatot és veszélyt jelentenek.

A probléma az, hogy nincs még igazi megoldás mindenre. Amikor az azonnali üzenetküldő alkalmazások kijöttek, 12–18 hónap telt el addig, amíg megjelentek az első igazán jó titkosítási csomagok a vállalati felhasználók számára. Azaz nemcsak a biztonsági gondolkodásmód kullog a felhasználás, illetve a felhasználási igények mögött, hanem ezzel összefüggésben a szállítók által kínált biztonsági termékek is. Ez a trend pedig egyre inkább erősödik azzal, hogy a főiskolákról, egyetemekről kikerülő fiatalok – akiknek már természetes ezeknek az eszközöknek a használata – a munkahelyükön is használni szeretnék azokat.

CW-SZT: A szoftverszolgáltatások terjedésével az üzleti alkalmazások



is kikerülhetnek az IT ellenőrzése alól, mivel azokat az egyes üzleti területek előbbi kikerülésével vehetik igénybe...

A. McW.: Pontosan, ez is a felhasználók által vezérelt IT egyik példája, és a felhasználókon valamely üzleti területet is érthetjük. Miért várjanak arra, hogy például a Siebel ügyfélkapcsolat-kezelő alkalmazását 18 hónapon keresztül bevezessék, amikor a Salesforce.com szolgáltatását akár egy héten belül is elkezdhetik használni?

A biztonsági vezetőknek meg kell érteniük ezt a „kockázat iránti étvágyat”. A magam részéről nem alapoznám az üzletemet kizárólag a Salesforce.com CRM-szolgáltatására, mert hátulütői is lehetnek, de ez senkit nem fog visszatartani attól, hogy használja a szolgáltatást. A legnagyobb kihívást a biztonsági szakembereknek tehát az jelenti, hogy „nem néznek eléggé a jövőbe”. Elfogadják az üzlet által rájuk osztott szerepet, ami szerint ők azok a „gonosz” emberek, akikre azért van szükség, hogy menjen az üzlet; ahelyett, hogy az üzletet előrevívó szakértőkként tekintene rájuk.

CW-SZT: Hogyan készülhetnek fel az informatikai biztonsági vezetők ezekre a változásokra?

A. McW.: Már látszik egyfajta változás. Eddig hiányzott – és nem is igazán támasztottak ilyenfajta igényt – a biztonsági vezetőkkel szemben – a teljes körű irányítás, illetve az üzlettel való szorosabb kapcsolat. Az egyik változás, amely megfigyelhető, hogy az informatikai biztonsági vezetőket egyre inkább kivonják az informatikai vezető alól. Az informatika sok helyen csak reagál az üzleti változásokra, így az IT-biztonság az utolsó helyre kerül a láncban. Úgy látom, hogy azok a vállalatok sikeresek biztonsági szempontból, ahol az IT-biztonsági vezető a cégvezetés egyenrangú tagjaként vesz részt az üzletben.

Az egyik legfőbb mozgatórugó, ami miatt az IT-biztonság kikerül a CIO alól, a jogszabályi megfelelés, mivel az IT-biztonsági vezetőnek önálló felelősséget kell adni. Nem véletlen, hogy azokon a területeken indult el leghamarabb ez a folyamat, ahol a vállalatoknak nagyon sok szabálynak kell eleget tenniük, így a pénzügyi szolgáltatásoknál, a telekommunikációban, az egészségügyben vagy egyes közműcégeknél.

CW-SZT: Pedig az ilyen „bejáratok” száma folyamatosan növekszik...

A. McW.: Erről van szó: az IT-biztonsági vezetők egész egyszerűen nem képesek arra, hogy a felhasználókat megakadályozzák ezeknek az

Terjednek a komplex biztonsági megoldások

A hazai IT-biztonsági szoftverpiac továbbra is néhány éves lemaradásban van a nyugat-európai trendekhez képest. Pozitív fejlemény azonban, hogy itthon is egyre inkább terjednek a komplex, integrált biztonsági megoldások. Az egyre szigorúbb nemzetközi és egyéb hatósági előírásoknak való megfelelési kényszer hatására a legdinamikusabb növekedést a jogosultság- és hozzáférés-kezelő szoftverek érték el. [Írta: Mozsik Tibor]



Két számjegyű növekedést ért el 2007-ben az informatikai biztonsági szoftverek magyarországi piaca – az IDC piacutató cég előzetes becslése szerint. Így a biztonsági szoftverlicenckből és karbantartásból származó bevétel elérte a 25–30 millió dollárt. Ezzel továbbra is ez a szegmens maradt a hazai szoftverpiac egyik motorja – tudtuk meg Marosvári Gábortól, az IDC vezető elemzőjétől.

Az IDC az IT-biztonsági szoftverek piacát négy szegmensre bontja: a biztonsági tartalom-szűrő és fenyegetéskelző szoftverek közé tartoznak többek között az antivírus, antispyware, antispam, tűzfal/VPN, behatolásvédelmi, adatvesztés-védelmi és az ezeket ötvöző megoldások.

A következő kategóriába a különböző IT-erőforrásokhoz való, jogosultság- és hozzáférést kezelő megoldások sorolhatók. Az IDC által meghatározott harmadik szegmens a biztonság- és sérülékenységkezelő szoftverek jelentik; ide tartoznak például a biztonsági audit és házirendkezelő, sérülékenységkereső, patchmenedzsment, logelemző és központi biztonságimenedzsment-szoftverek. Az IDC emellett egy negyedik kategóriát is felállított az „egyéb biztonsági szoftverek” számára. Ide tartozik minden, az előbbi szegmensekbe nem sorolható biztonsági megoldás, mint például a kliensoldali VPN, az adattitkosítási algoritmusok, illetve az adatbázis-biztonsági szoftverek.

HIÁNYZIK A TUDATOSSÁG

Marosvári Gábor szerint a magyar IT-biztonsági szoftverek piaca továbbra is néhány éves lemaradásban van a nyugat-európai trendekhez képest, hiszen nálunk az alapvető tartalomszűrő megoldások – antivírus, antispyware, tűzfal szoftverek – még mindig a költségek több mint háromnegyedét teszik ki.

Ugyanakkor sok kis- és mikrocégnak a mai napig nincs antivírusszoftvere, de még sok nagyvállalatnál is ezek az alapszintű szoftverek adják az informatikai biztonsági beruházások zömét. Néhány szektorban (pl. bank, távközlés) ugyan

az IT-biztonság hosszú ideje stratégiai kérdés, a legtöbb helyen azonban még mindig a biztonság tudatosság hiánya jelenti a legfőbb problémát – húzta alá Marosvári Gábor.

Pozitív fejlemény azonban, hogy a globális trendekhez alkalmazkodva itthon is egyre inkább terjednek a komplex, integrált biztonsági megoldások. Az utóbbi két évben a hazai piacon a legdinamikusabb növekedést a jogosultság- és hozzáférés-kezelő szoft-

verek érték el; ezen a piacon leginkább az egyre szigorúbb nemzetközi és egyéb hatósági előírásoknak való megfelelési kényszer jelenti a legfőbb hajtóerőt. Ezeket a szoftvereket általában a nagyvállalatok, ezeken belül is a pénzügyintézetek, használják, és a közeljövőben várhatóan több központi kormányzati szervnél is bevezetik. A piac további fejlődését vetíti előre, hogy a hazai nagyvállalatoknál inkább az alapszintű jelentő egyablakos bejelentkezést (Single Sign-On – SSO) lehetővé tévő alkalmazások terjedtek el, a legfelső szintű hálózati hozzáférés-szabályozó (Network Access Control – NAC) rendszerek csak néhány hazai pénzügyintézetnél találhatók. Ennek megfelelően – ahogy az elmúlt években is – az idén is 20 százalékos feletti bővülés várható ebben a szegmensben.

NAPRAKÉSZ BIZTONSÁGI NYILVÁNTARTÁS

Marosvári Gábor szerint a magyar IT-biztonsági szoftverpiac másik kitérési pontját a biztonsági és sérülékenységkezelő rendszerek adhatják, amelyek elsősorban ugyancsak a nagyvállalatoknak lehetnek érdekesek

– ahogy egyre összetettebbé válik a biztonsági infrastruktúrájuk. Egy komplex nagyvállalati informatikai biztonsági rendszert ugyanis már meglehetősen nehéz naprakészen nyilvántartani és átláthatóan menedzselni (például időben frissítették-e az eszközöket, milyen biztonsági események vannak, milyen hibák vannak a rendszerben, és egyáltalán kinek milyen jogosultságai vannak az erőforrásokhoz).

A sérülékenységvizsgáló biztonsági szoftverek terjedését elsősorban a hatékony központi menedzsment, valamint a nemzetközi előírásoknak való megfelelés iránti igény hajtja. A megfeleléskezelő rendszerek ahhoz is segítséget adhatnak, hogy a sok helyen már meglévő, de nem aktualizált biztonsági szabályzatok megtartását végre ki tudják kényszeríteni. – Amíg ma még számos biztonsági tanácsadással foglalkozó cég biztonsági szabályzatok írásából tud megélni, addig a terjedő sérülékenységvizsgáló, illetve audit- és házirendkezelő alkalmazások bizonyos szinten feleslegessé tehetik a tanácsadó cégek tevékenységét – vélekedett az IDC vezető elemzője. Persze ehhez elengedhetetlen a „házon belüli” szakértelem.

SZIVÁRGÓ INFORMÁCIÓK

Az újszerű biztonsági megoldások közül Marosvári Gábor az adatszivárgás elleni védelmi megoldásokat emelte ki: **a Web 2.0-s szolgáltatások terjedésével egyre több vállalatnál ismerik fel azt a veszélyt, hogy az ellenőrzés nélküli kommunikációs csatornákon rengeteg üzleti információ szivároghat ki a külvilágba,** ami felerősíti az adatszivárgás, illetve adatvesztés elleni megoldások létjogosultságát. Ezt kiegészítendő, az adattitkosítási megoldások minden fajtája is óriási növekedés előtt áll.

Az előbbiek mellett egyre inkább meghatározó trend az IT-biztonsági szoftverpiacon, hogy mind a kis- és közepes, mind a nagyvállalatok egyre inkább egy gyártótól szeretik beszerezni a komplex, integrált biztonságot kínáló megoldásokat. Ez többek között annak köszönhető, hogy mind többféle fenyegetéssel szemben kell egyidejűleg meg-

védeni az informatikai rendszereket. Az egységes infrastruktúra és az áttekinthetőség mellett persze az is vezérli a cégeket, hogy így általában olcsóbban és gyorsabban juthatnak hozzá a termékekhez, illetve a támogatáshoz.

Szintén figyelemre méltó trend, hogy több területen az IT-biztonsági szoftverpiacot kannibalizálják a biztonsági célhardverek. A nagyvállalatok körében az utóbbi időben egyre keresettebbek a behatolásmegelőző és -kezelő (IPS/IDS) rendszerek, míg a kkv-k az átfogó biztonsági hardvermegoldások (UTM – Unified Threat Management) iránt tanúsítanak a korábbiánál nagyobb figyelmet. A jövőben várhatóan egyre nagyobb kereslet lesz a különféle gateway-alapú antivírus-, antispam- és antispyware-megoldásokra is – tette hozzá az IDC munkatársa.

SKIZOFRÉN HELYZET

A magyar piacon kialakult egy furcsa, skizofrén helyzet a menedzselt biztonsági szolgáltatásokkal kapcsolatban: amíg utóbbiakat a világban alapvetően a kis- és közepes vállalatok igényeire találták ki, a hazai kkv-k az IT-biztonságot mind a mai napig bizalmi kérdésként kezelik, és azt házon belül szeretik tartani. A magyarországi nagyvállalatok körében ugyanakkor meglehetősen népszerűnek számítanak a kiszervezett, avagy a menedzselt biztonsági szolgáltatások különböző formái – mutatott rá egy hazai jellegzetességre Marosvári Gábor.

A biztonsági szoftverek területén a legnagyobb szállítók a magyar piacon – sorrend nélkül – az ESET, a Symantec, a McAfee és a Checkpoint. Az egyes szegmensek ugyanakkor meglehetősen elkülönülnek, és számos olyan meghatározó szállító található az egyes részpiacokon, amely a többi kategóriában egyáltalán nem szerepel semmilyen termékkel, vagy nem meghatározó a részesedése. Amíg a világpiacra erős konszolidációs hullám érezhető a felvásárlásoknak köszönhetően, addig a hazai, még mindig erőteljesen növekvő IT-biztonsági szoftverpiacon újabb és újabb disztribútorok és szolgáltatások jelennek meg, tovább színesítve a kínálatot.



Marosvári Gábor

vezető elemző
IDC

Aktuális

• Az Európai Bizottság az EK-szerződés állami támogatásra vonatkozó szabályai alapján 231 millió eurós magyar filmszakmai támogatási programot engedélyezett, amely 2013. december 31-ig tart majd. A hatéves program felöleli az összes magyarországi filmszakmai támogatási intézkedést, beleértve a magyar filmszakmai adókedvezményt is.

• Július 2-án az Európai Bizottság nyilvános konzultációt kezdeményezett e-Hozzáférés témában, amelynek célja az ezzel kapcsolatos tagállami álláspontok összegyűjtése és a lehetséges akciók megfogalmazása. A véleményeket augusztus 27-ig a <http://ec.europa.eu/einclusion> portálon várják.

• Az Európai Bizottság Információs Társadalmi és Médiaügyi Főigazgatósága (DG INFSO) ajánlati felhívást tett közzé a Versenyképességi és Innovációs Program IKT-politikát támogató részének (CIP ICT PSP) hatásmegfigyelése tárgyában. A projekt bizonyítékot kíván szolgáltatni a program 2011. évi végleges értékeléséhez, nevezetesen a CIP ICT PSP-vel kapcsolatos cselekvések addigi hatásainak felméréséhez. A felhívás az unió hivatalos lapjában 2008/S 117-155062 számon érhető el.

• Egy 27 000 háztartás megkérdezésével készült uniós felmérés szerint a háztartások 24 százaléka mobiltelefonra cserélte vonalas telefonját, 22 százaléka pedig már otthoni számítógépével, interneten bonyolítja le hívásait.

PSI-irányelv

A közigazgatási szervek nagy mennyiségben előálló információi több új és értékebb szolgáltatás alapjának tekinthetők, ennek ellenére felhasználásuk az üzleti és magán-szférában sokszor nehézségekbe ütközik.

Jelenleg az Európai Bizottság a tagállami szabályozásokat értékeli. Előkészíti a 2003-ban született PSI- (public sector information) irányelv felülvizsgálatát, vagyis, hogy 2008 végéig még milyen feladatokat kell elvégezni ezzel kapcsolatban. E célból nyilvános konzultációt hirdettek meg, amelyben 2008. július 31-ig várják az érintettek észrevételeit.

„Amikor például a személygépköcsi navigációs rendszerét használjuk, a közszféra információira épülő szolgáltatásainak előnyeit élvezzük. A közszférából származó információ az európai digitális ipar kiemelkedően fontos erőforrása – mondta *Viviane Reding*, az EU információs társadalomért és médiáért felelős biztosa. – Most, hogy a jogszabályokat az összes tagállamban bevezették, az a feladatunk, hogy azok a gyakorlatban is betöltsék szerepüket.”

A közérdekű adatok megismerése mindnyájunk alapvető joga. Mindenki jogosult minden olyan közérdekű adat (például meteorológiai információk, jogszabályok, térképek, közlekedési információk stb.) megismerésére, amely nem más személyes adata és nem tartozik a törvények által meghatározott titkok (államtitkok, szolgálati titkok, illetve nemzetbiztonsággal kapcsolatos adatok) körébe. A közszférából származó információk a közösség digitális tartalomiparának jelentős hányadát

adják. Egy 2006-ban publikált felmérés szerint az EU-ban a közszférából származó információk mintegy 27 milliárd euróval részesednek a teljes digitális tartalomiparból.

Az Európai Unió 2003-ban alkototta meg a közszféra információinak felhasználásáról szóló irányelvet (2003/98/EC). Eszerint jelentős különbségek voltak a közszféra információs forrásainak felhasználására vonatkozó tagállami szabályokban és a gyakorlatban, ez pedig akadályt jelentett a terület teljes gazdasági potenciáljának kihasználásában. Az irányelv célja többek között olyan piaci akadályok leküzdése, amelyek tisztességtelen versenyelőnyhöz juttatják azokat a közszférához tartozó szervezeteket, amelyek a saját információikat körülményes felhasználási engedélyezési eljárásokhoz, valamint magas költségek megfizetéséhez kötik. A jogszabály arra is kötelezi a tagállamokat, hogy szüntessék meg a közszféra információinak elérhetőségével kapcsolatos információhiányt, és tegyék világossá – lehetőleg elektronikus úton – a felhasználás további feltételeit. Az irányelv átültetése már mind a 27 tagállamban befejeződött (a kivételt a legutóbbi időkig Belgium jelentette az irányelv alkalmazásának elmaradása miatt, amit a bizottság jogsértési eljárással is „honorált”).

Konzultáljunk mobilon!

A mobilszolgáltatók közötti verseny ösztönzése és az európai fogyasztók hívásdíjainak csökkentése érdekében az Európai Bizottság nyilvános konzultációt hirdetett meg az ún. telefonos hívásvégződtetési díjakról szóló, kidolgozás alatt lévő rendeletről.

A telefonos hívásvégződtetési díjak azok a nagykereskedelmi díjak, amelyeket a telefonhívást fogadó ügyfél szolgáltatója számít fel a hívó fél szolgáltatójának. Ezeket a távközlési piacot szabályozó tagországok hatósági állapítják meg, s a szolgáltató természetesen a fogyasztónak számlázza tovább. Döntéseik következtében igencsak eltérő díjszabások alakultak ki szerte az unióban. A mobilhívás-

végződtetés percdíjai a legolcsóbb ciprusi 0,02 eurótól a Bulgáriában fizetendő 0,18 euróig terjednek. A bizottság a hívásvégződtetési díjak egységesítését elősegítő javaslatcsoportot dolgozott ki, amely világos elveket fogalmaz meg arra vonatko-



zón, hogy milyen költségeket kell a nemzeti hatóságoknak figyelembe venniük a díjak meghatározásánál, továbbá szimmetrikus szabályozást javasol, vagyis azt, hogy a vezető és a mobilszolgáltatóknál egy adott országban ugyanaz az árkorlát érvényesüljön. A javaslattal kapcsolatos nyilvános konzultáció 2008. szeptember 3-ig tart.

Ehhez kapcsolódó hír, hogy a bizottság – a roaminghívás díjainak sikeres csökkentése után – a roaming SMS-ek árának leszorítását is célba vette. *Viviane Reding* uniós biztos és *Pataki Dániel*, az NHH és az Európai Szabályozók Csoportja (ERG) elnöke közös sajtótájékoztatón jelentette be, hogy felére kívánják csökkenteni az unióban a roaming környezetben küldött rövid szöveges üzenetek árát.

Fogyasztóvédelem

Jelentősen javíthatja, de ronthatja is az internetes kereskedelmi szolgáltatások igénybevételének terjedését az uniós (és persze a hazai) fogyasztóvédelmi politika megvalósításának minősége. Ezt ismeri el az Európai Bizottság azzal, hogy öt – a fogyasztói bizalom erősítése szempontjából rendkívül fontos – prioritást fogalmazott meg.

Megleeva Kuneva, az EU fogyasztóvédelmi biztosa elmondta: „Az egységes piac kiskereskedelme az interneten keresztül bonyolódik majd le. Utóbbi órási lehetőséget jelent a fogyasztóknak. A számukra eddig létező piac ezáltal kibővül, sokkal több szolgáltatóhoz lesz hozzáférésük, és választási lehetőségük is megnő. Az eddigieknél sokkal több lehetőségük lesz továbbá a termékek, a szolgáltatók és az árak összehasonlítására is. Mindent el kell követnünk annak érdekében, hogy az internetes platform fejlődése ne lassuljon szükség-telenül csak azért, mert elmulasztottuk a jelentős szabályozási korlátozások feloldását, nem vigyáztunk, hogy a piactól távol tartsuk az egyre terjedő, csaláson és megtévesztésen alapuló piaci gyakorlatokat, valamint nem tisztáztunk egy sor olyan, a fogyasztók számára lényeges kérdést, mint a privát szféra és a bizalom.”

AZ ÖT PRIORITÁS:

- egységesen alkalmazandó, világos fogyasztói szerződési jog kialakítása;
- a szolgáltatók internetes forgalmazására vonatkozó korlátozásainak felülvizsgálata;
- a fogyasztók földrajzi jellegű korlátozásai jogszerűségének felülvizsgálata;
- az internetes hálózaton egyre terjedő tisztességtelen kereskedelmi gyakorlatok „új generációjának” felszámolása;
- bizalomerősítés az adatvédelemre vonatkozó fontos kérdések és az internet kapcsolatában.



Új fejlesztői platform?

A Microsoft fejlesztőeszközének legújabb, 2007-ben kiadott, de 2008-nak nevezett verzióját vettük szemügyre közelebbről. A legutóbbi változat, a Visual Studio 2005 megjelenése óta sok minden megváltozott, például megjelent a Vista, a .NET keretrendszer pedig már a 3.5-ös verziónál tart. Arra voltunk kíváncsiak, milyen tényleges előrelépés lehetséges a fejlesztőeszközök terén. [Írta: Horváth Ádám]

A Visual Studio 2008 (VS) a termékcsoporthoz legújabb tagja, amelyet a 2005-ös előző meg a sorban. Az elmúlt időben kiadott fejlesztések igencsak megkövetelték a fejlesztőiplatform bővítését is, hiszen a Vista mellett megjelent a .NET keretrendszer 3.0-s, 3.5-ös változata, benne a WPF, WF és a WCF, amelyhez mindenképpen kellett egy új, használható eszköz. Emellett a C# nyelv is jelentősen fejlődött, így a nyelvi újításokhoz elkerülhetetlen egy azokat támogató „szövegszer-

kesztő” kiadása. Ehhez kapcsolódóan a legnagyobb újdonság természetesen a LINQ megjelenése, azaz a C# nyelvbe integrált adatbázis-lekérdező nyelv támogatása. Az új Studio ehhez is közvetlen támogatást ad, s bár a grafikus lekérdezés-szerkesztés lehetősége (mint az általános SQL esetében) hiányzik, ha bejelöjük a LINQ szintaxisába, már talán nem is fog hiányozni.

Ha ezeket az új funkciókat nem is nézzük, **a VS 2008 egyik legkellemebb újjdonsága, hogy**

végre kihasználja gépünkben a többmagos processzor előnyeit, s párhuzamosan fordítja a kódot. Ez a gyakorlatban annyit tesz, hogy a többmagos gépeken a nagyobb projektek érezhetően gyorsabban fordulnak le, vagy hamarabb tudhatjuk meg, hogy valamilyen hiba van a forráskódunkban.

Bár a Visual Studio 2008-at legfőképpen a .NET platformra való fejlesztéshez készítették, nem szabad elfeledkeznünk arról, hogy Windowsra továbbra is ez a legjobb C/C++ fejlesztőkörnyezet, így akár natív Win32 alkalmazásokat, akár platformfüggetlen, tiszta C++ kódot kívánunk írni, az új Studio jó (a legjobb) választás lehet.

A rendszer egyébként alkalmas bármilyen szoftver vagy szoftverkomponens elkészítésére, azaz egyben kapunk webszerkesztőt, asztialkalmazás-készítőt és komponens/szolgáltatáskészítőt. **Ez sok versenytársal szemben kifejezett előny, hiszen kevés esetben tudnak egy termékbe használható webszerkesztőt és asztialkalmazás-fejlesztőt integrálni, márpedig a Visual Studio 2008-ban egyikre sem lehet panaszunk.**

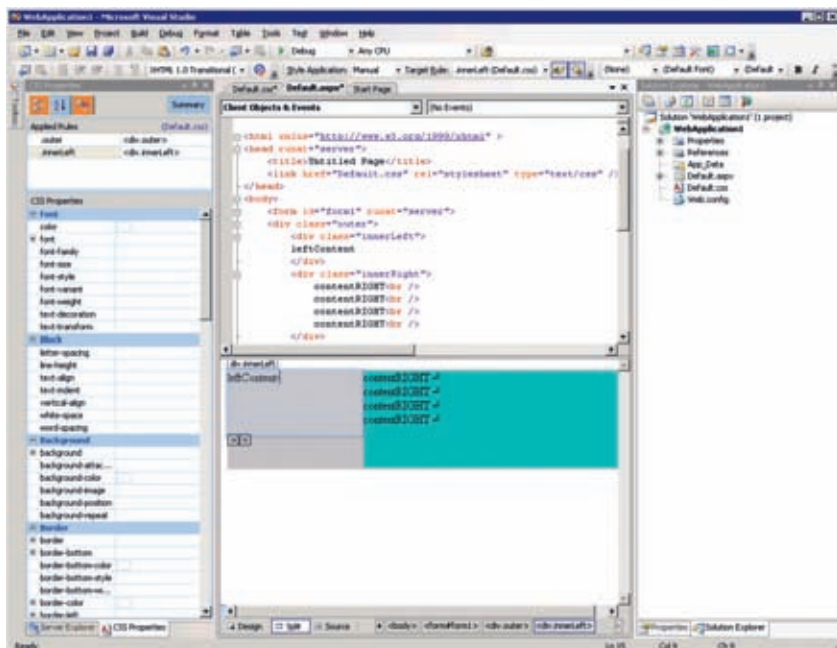
Nagy újdonság, hogy végre van lehetőség korábbi .NET platformokat is célozni egyetlen eszközzel, nincs szükség régebbi Visual Studiók telepítésére a régebbi platformokra való fejlesztéshez. A VS 2008-ban a 3.5 mel-

lett a 3.0 és a 2.0-s keretrendszert is célozhatjuk, a rendszer ilyenkor automatikusan letiltja azokat az elemeket/komponenseket, amelyek akkor még nem léteztek. Sajnos a korábbi, 1.0-s és 1.1-es keretrendszerhez való fejlesztésre nincs lehetőség, ami azért kínos, mert igenis vannak még szoftverek, amelyeket az adott platformokra fejlesztettünk, de még mindig karban kell tartani. Csak azért, mert egy-egy új mezőt felvesszünk, apró hibát javítunk, még nem biztos, hogy szívesen migrálnánk a teljes projektet 2.0 vagy újabb keretrendszerre, és szembesülnénk ennek minden előnyével, és persze hátrányával. A régi, 1.x rendszerekhez tehát marad a VS 2003 vagy elődje.

NAGYRA NÖTT

Az új Visual Studio nem mondható kicsinek. DVD-formátumban érkezik a rendszer, amelynek Professional változata majdnem ki is használja az elérhető helyet: 3,5 gigabájtot foglal a lemezen. A telepítés a korábban megszokottakhoz képest zajlik, egy-két opció, mehet, majd igen hosszú várakozás következik. Ennek fő oka, hogy nagyon sok fájl hoz létre a gépen, márpedig a kicsi fájlokkal végzett műveletek sokkal tartanak. A telepítés után viszont mindent egyben megtalálunk, egyszerűen kezelhetjük az összes projektípust, persze csak úgy, mint eddig.

Az új rendszer tudásban is igen sokat fejlődött. A nyelvi és kompo-



Az ASP.NET-fejlesztés sokat javult – jó CSS-támogatás és osztott nézet

nensíjdonságok mellett a legkellemesebb az ASP.NET fejlesztőknek szól: végre létezik „Split” nézet, amikor is a grafikus szerkesztőfelülettel együtt nézhetjük a forráskódot, s ezek szinkronban is maradnak, ha beleszerkesztünk az egyikbe.

Erre igen nagy szükség van olyan tipikus esetekben, amikor a pepecselős, dizájnolós részéhez érünk a webes fejlesztésnek. Ehhez egyébként új dizájnyszerkesztőt kapott a rendszer, a VS 2005-ig használt szerkesztőt teljesen leváltották – nagyon helyesen.

A rendszer LINQ támogatása igen széles körű (LINQ to Objects, LINQ to XML, LINQ to DataSet LINQ to SQL), ám sajnos az ADO. Net Entity Framework és a LINQ to Entities jelenleg nem része a rendszernek. Ígéretnek szerint ezt majd szervízcsomaggal kapjuk meg, talán még az idén. A VS 2008 LINQ alrendszerével mi nem különösebben voltunk elégedettek, mert a fő fejlesztési iránynak az adatbázisból objektumleképezést tartják, nincs lehetőség objektumokból adatbázistáblákat generálni eszköz szintjén (ezt részben pótolja a dinamikus adatbázis-kreálás, amelyet a .NET keretrendszer futási időben tud elvégezni a CreateDatabase() paranccsal). Az objektum-adatbázis leképezés meglátásunk szerint sokkal hasznosabb és fontosabb lenne, mint a meglévő adatbázis értelmezése, hiszen így szükség van egy jól használható adatbázis-tervezőre, ahol a tervező előre tudja, hogy milyen adatbázismező milyen objektummezőre fog leképeződni.

Kárpótlásul azonban nagyon sokat fejlődött a „Refactor”, azaz

a kódátolgozási funkció, amellyel könnyen tudunk változókat átnevezni, apró kódokat generálni vagy átalakítani.

A redmondiai figyeltek és hallgattak az igényekre, így a kódmetrika, azaz a forráskódra jellemző mérőszámok folyamatosan elérhető a kód szerkesztése közben, tehát láthatjuk, hogy egy adott osztály/kódrészlet mennyire központi része a teljes szoftvernek, azaz annak hibája mennyire hatna ki az egész rendszerre.

Emellett végre beépítve megjelent az egységtesztelés (unit test) lehetősége. Erre ugyan eddig is voltak kiváló ingyenes eszközök (NUnit), ám azokat külön kellett paraméterezni, használni. Míg a kódmetrika csak a menedzselte kódokra érhető el, addig a unit test lehetőségét mindhárom támogatott nyelvhez (C#, VB.NET és C++) megkapjuk.

WEB, MINDENÁRON

A Visual Studio 2008 legfőbb újdonságai inkább a webet érintik, és ez teljesen ésszerű, hiszen a fejlesztések nagy része ebbe az irányba tolik el, különösen a végre használhatóra csiszolódó AJAX/JavaScript osztálykönyvtárak elterjedése mellett. Az új Studióban pont ezért a JavaScript kódok írása és hibakeresése nagyon sokat javult, különösen az intelligense része, vagyis az automatikus kódkiegészítés változott látványosan. Ez mindig is gyenge pontja volt a Microsoft fejlesztőeszközöknek, de talán most behozták a lemaradást.

Sajnos a JavaScript-szerkesztés fejlesztése a VBScript és hagyományos ASP kódírás-írhatóság rovására ment,

azaz akik ezen régebbi projekteket szeretnék az új Visual Studioval karbantartani, azok várjanak még egy kicsit, hátha kijavítják ezt is. A régebbi, akár a 2005-ös Studióval is jóval használhatóbb volt az ASP-s lapok szerkesztése. Cserébe viszont grafikusan is szerkeszthetünk WPF-űrlapokat,

A VB 2008 főbb újdonságai inkább a webet érintik,

ami teljesen ésszerű, hiszen a fejlesztések nagy része ebbe az irányba tolik el.

amelyek XML-kódját (hasonlóan az ASP.NET fejlesztéshez) folyamatosan figyelhetjük az osztott ablakban.

Akinek a WPF egyelőre nem érdekes, az is kap újat: a Silverlight SDK és a Silverlight Tools for VS08 telepítése után egy igen használható Silverlight 1.0-s fejlesztőeszközt kapunk, így aki már ma erre a platformra szeretne fejleszteni, az ne habozzon a váltással. Aki úgy véli – hasonlóan hozzánk –, hogy várjuk meg a 2.0-s Silverlightot, annak még nem való ez a Visual Studio 2008-as.

De visszatérve a webes bővítményekhez, a javascripts lemaradás mellett a másik Microsoft „mostohagyerek”, a CSS támogatása is nagyon sokat fejlődött. **Végre felismerték, hogy a CSS nem egy opcionális lehetőség, hanem a mai webfejlesztés kötelező része, így már grafikusán is tudunk CSS-osztályokat szerkeszteni ASP.NET oldal szerkesztése közben,** az tehát nem egy eldugott, megtúrt funkciója a rendszernek. Sőt a CSS-kezelés olyannyira integrált része a folyamatnak, hogy minden elemről láthatjuk, épp erre milyen CSS-stílusok fognak érvényesülni, milyen sorrendben, és nem mellesleg látjuk is, hogy az hogyan fog kinézni majd futtatáskor.

OFFICE ÉS TENYÉRGÉP

A webes irány mellett a Microsoft egyre inkább előtérbe próbálja hozni az Office-t mint szoftverfejlesztési platformot. Így a korábban csak bővítményként kapható VSTO (Visual Studio Tools for Office) már beépült az új Studióba, azaz alapjában támogatja a Word, Excel és egyéb Office platformokra való fejlesztést. Ez kvázi

felváltja a régebbi, „makrókat”, azaz a VBA-kódokat, amelyek egyfelől nem is voltak megfelelően funkciógazdagok, másfelől pedig megdöbbentően könnyű volt bennük vírusokat írni, így egy ideje az Office úgy alapjából nem engedélyezi a makrók futtatását. Az persze kérdés, hogy mikor érdeemes az Office-t platformként használni a fejlesztéshez, de az biztos, hogy egy Word dokumentum feldolgozása, értelmezése vagy egy Excel grafikon elkészítése jóval egyszerűbb így, mint bármilyen más alternatív úton.

Az asztali/szerveroldali fejlesztés mellett szerencsére egyre nagyobb hangsúlyt kap a hordozható gépekre való fejlesztés, legyenek azok okostelefonok vagy PDA-k. A Visual Studio 2008-ban két .NET Compact platformra is fejleszthetünk (2.0, 3.5), sőt választhatunk több célgép között is: Pocket PC 2003, Windows CE, Windows Mobile 5 Pocket PC vagy Windows Mobile 5 Smartphone. A fejlesztés gyakorlatilag éppolyan egyszerű, mintha asztali szoftvert fejlesztenénk, csak éppen a kijelző méretével és a csökkentett .NET funkciókkal kell megtanulnunk együtt élni. Ha azonban nem .NET Compact platformon szeretnénk fejleszteni, hanem valamilyen jóval erőforrás-takarékosabb környezetet próbálunk megcélolni, akkor is marad a VS 2008: a natív Win32, az ATL-esetleg az MFC-környezetek a minigépes fejlesztés esetén is elérhetők, de természetesen csak C/C++ nyelven.

A kisgépekre való fejlesztést támogatva megjelent a fájlalapú Microsoft SQL Server Compact 3.5 is, amelyet teljes mértékben támogat az új Visual Studio. Segítségével olyan adatbázist kapunk, amely akár asztali, akár mobil környezetben ugyanúgy tud működni, azaz alkalmazásunk logikáját ugyanúgy tudjuk megírni, akár asztali szoftvert készítünk, akár annak mobil változatát.

ÖSSZEZGÉS

Aki ma is .NET 2.0–3.5 platformra vagy C/C++ környezetben fejleszt, annak mindenképp érdemes váltania az új Visual Studio 2008-asra. **Valószínűleg az előrelépés még nagyobb is, mint a 2003–2005-ös váltás volt, hiszen számtalan helyen bővítették mind a keretrendszert, mind az ezeket az új funkciókat kihasználó Studiót.** Akinek viszont .NET 1.0-1.1-es projekteket kell még karbantartani, vagy esetleg a régi ASP/VBScriptes projektektől nem tud szabadulni, annak az új Studio nem nyújt (egyelőre) megoldást.



Vírusvédelem különleges esetekben

A CheckVir minősítési eljárás mostani tesztje mellett azt vizsgáltuk, hogy a vírusvédelmi rendszerek hogyan birkóznak meg a különböző típusú eldugott, tömörített és beágyazott állományokkal, valamint az e-mail üzeneteinket tároló mappákkal és fájlokkal. [Írta: Leitold Ferenc]

A CheckVir tesztlabor elmúlt havi tesztjében a Windows XP Home + SP3 operációs rendszer alatt vizsgáltuk a vírusvédelmi rendszerek keresési és irtási algoritmusait. Munkánkhoz a legelterjedtebb vírusok példányait használtuk. A tesztelés során a *Standard* minősítési szintet azok a vírusvédelmek kapták, amelyek minden fertőzött példányban felismerték a vírust, megakadályozták, hogy a felhasználó a vírus kódját elindítsa. *Advanced* minősítésnél az antivírus képes arra, hogy (lehetőség szerint) az eredeti állapot visszaállításával kiirtsa a vírust. Az *on-access* védelem és az *on-demand* keresés során az antivírusnak azonos módon kell működnie. A minősítés során külön ellenőriztük a The

Bat! levelezőrendszer bemenő és kimenő üzeneteinek vizsgálatát. A levelezőrendszerek esetén *MailScanner* minősítést azok a termékek kaptak, amelyek képesek voltak valamennyi elterjedt vírust felismerni, azokat blokkolni, illetve eltávolítani.

A tesztelés során az antivírus-szoftverek keresési folyamatait vizsgáltuk abból a szempontból, hogy a különböző formátumú tömörített állományokat ismerik-e. A teszthez a legáltalánosabban használt formátumok (ZIP, ARJ, RAR, JAR, LZH, TGZ, CAB, TAR, GZ, ACE) mellett a Total Commander által előállítható további tömörítvényfajtákkal (BZ2, HA, Z, 7Z, BFC) is kiegészítettük a tesztkészletet. Az ellenőrzéshez

tíz közismert vírust választottunk, majd ellenőriztük, hogy valamilyen antivírus felismeri-e őket. Ezt követően a fertőzött állományokat tömörítettük és elkészítettük a megfelelő formátumokat. Ezeket az állományokon végeztük el a tesztelést. A tömörítvénytípusok mellett néhány speciális tulajdonsággal is foglalkoztunk. A ZIP és ACE tömörítvényeknél vizsgáltuk a futtatható formátumokat, ellenőriztük a jelszóval tömörített csomagolt állományokba rejtett kártevők felismerését, illetve a hosszú fájlnevek használatát. A vírusok, férgek nemcsak tömörített állományokban bújhatnak meg, hanem egy fertőzött e-mailben is. Ezeket az e-mail üzeneteket pedig levelezőkliensünk a saját

formátumában tárolja. A tárolómappák ellenőrzésének tesztelése során azt vizsgáltuk, hogy a levelezőkliens által tárolt, fertőzött e-mail üzenetet képes-e megtalálni a víruskereső, feltéve persze, ha a rendszer teljes ellenőrzését kérjük tőle. Ilyenkor ugyanis a felhasználó jogos elvárása, hogy a vírusvédelem a teljes rendszerről mondjon „ítéletet”. Kérdés, mennyire bízhatunk meg abban, ha nem talál semmit. Nyilvánvaló persze, hogy a tárolómappákba már egy előzetes ellenőrzést követően kerül be az e-mail, amit a levelezőkliensbe érkezésekor az antivírus ellenőriz. De mi a helyzet egy új kártevővel, amelynek a felismerő és eltávolítási algoritmusát követően kerül be a vírusvédelembe, miután már a levelezőkliensünk eltárolta? Ilyenkor valóban jogos felhasználói elvárás a tárolómappák vizsgálata.

A vírusok pontos listája, valamint a minősítés további részletei megtalálhatók a www.checkvir.hu weboldalon.

Termék	AVG Enterprise	McAfee VirusScan Enterprise	ESET Smart Security	Norton AntiVirus 2008	Panda Internet Security 2008	Trend Micro Internet Security 2008
Verziószám	8.0.138	8.5i	3.0.650.0	15.5.0.23	12.00.00	16.10.1106
Fejlesztő	AVG	McAfee	ESET Software	Symantec Corp.	Panda Software	Trend Micro
Tömörített és beágyazott állományok						
Ismert tömörítvénytípusok *	LZH	ACE, LZH, Z	ACE, LZH	LZH, Z	ACE	ACE
Hosszú fájlnevek (ZIP/RAR max. 25) **	25	25	25	25	25	25
Futtatható ACE (max. 4)/ZIP (max. 1) **	0/1	0/1	1/0	0/0	2/1	0/1
Titkosított ZIP (max. 30)/RAR (max. 10) **	30/10	30/10	30/10	28/10	27/10	28/10
Keresési mélység (ZIP/RAR max. 100) **	100/100	100/100	100/100	10/10	100/100	6/6
DOC-ba beágyazott DOC (max. 100) **	100	100	100	100	100	100
Tárolómappák ellenőrzése	x	x	x	x	x	x
MS Outlook XP	x	x	x	x	x	x
Outlook Express 6	x	x	✓	x	x	x
Outlook Express 5	x	x	✓	x	x	x
The Bat! v2	x	✓	x	x	x	✓
The Bat! v3	x	✓	x	x	x	✓
Vírusvédelem						
Hány példányt azonosított?	933	933	933	933	933	933
Hány példányt távolított el (on-demand, on-access)?	933	933	933	930	932	930
Levelezőkliens-védelem						
Minden példányt blokkolt/irtott	933	933	933	933	933	933
Minősítés(ek)						
						

* Minden rendszer ismeri az alábbiakat: ARJ, BZ2, CAB, JAR, RAR, TAR, GZ, TGZ, ZIP

** A zárójelekben szereplő maximális értékek az összesen vizsgált tesztállományok számát jelentik, a keresési mélység esetén pedig az egymásba ágyazott tömörítvények számát

Végre megláttuk Nessyt!

Megérkezett hozzánk az első SSD, amely nem egy noteszgép része, hanem megvásárolható a boltban, mint egy hétköznapi HDD. [Írta: Samu József]

Mindig vannak a z informatikában aktuális slágertermékek, amelyeket felkap a szakma. Az egyik ilyen eszköz az SSD, azaz a szilárdtest-meghajtó, amely a Loch Ness-i szörnyhöz hasonló: mindenki beszél róla, de eddig senki sem látta. A még mindig mechanikus alkatrészekre épülő háttértárak, a merevlemezek leváltására hivatott technológia első olyan képviselője, amelyet nem egy noteszgépbe integráltak, végre megérkezett hozzánk. Ez remek alkalom arra, hogy ne csak a paramétereiről írjunk, hanem előnyeiről-hátrányairól, jelenéről és jövőjéről, meg arról, hogy egyáltalán miért is kéne leváltani a merevlemezeket.

MIÉRT JÓ?

Az iparágon belül a merevlemezek képviselik azt a technológiát, amely egyszerre számít ösközületnek, és a folyamatos fejlesztésnek köszönhetően a technológia csúcának. Ösközület, hiszen még mindig mágnesezhető anyaggal bevont, forgó korongok felett rohangásznak az író-olvasó fejek, elektronikailag és mechanikailag pedig technológiai bravúr, mert egyre több adatot zsúfolnak ugyanazokra a szabványos méretű területekre,

és az adatok írása-olvasása is egyre gyorsabban megy. Hogy miért kéne egyáltalán leváltani a merevlemezeket? Nos, mindazon okokból, amelyeket a mai SSD-k előnyei között tartunk számon.

Manapság, ha SSD-ről beszélünk, azokon automatikusan NAND flash-alapú meghajtókat értünk, holott léteznek más technikai hátterű megoldások is. (Hűsleges olvasóink talán emlékeznek még a Gigabyte DRAM-alapú, iRam nevű meghajtójára, amelyet korábban be is mutattunk lapunkban.) A NAND flash szilárdtest-meghajtók gyorsabb rendszerindítást tesznek lehetővé, mint a merevlemezek, mivel nincs mozgó alkatrészük, a lemeztányérok nem kell felpörögniük, és a fejeknek nem kell beállniuk arra a pontra, ahol az adatok fizikailag elhelyezkednek a korongokon (seek). Gyakorlatilag nincs késleltetés az adatok olvasásának és írásának megkezdésénél, nincs jelentősége a töredezetten elhelyezkedő állományoknak, hiszen nincs késlekedés a fejek pozicionálása miatt.

Kevesebbet fogyasztanak, és kevésbé melegednek, mint a HDD-k, nincs mozgó alkatrészük, így zajtalanok. Ugyanebből az okból kevésbé sérülékenyek. Könnyebbek, mint mechanikus társaik, és sok esetben kisebbek is. Hogy pontosak legyünk: a noteszgépek alaplapjára integrált darabok kisebbek, a szabványos merevlemez helyére építhető darabok – mint amilyen cikkünk tárgya is – természetesen ugyanakkorák.

MIÉRT NEM JÓ?

Az első és legfontosabb negatív tényező az ár. A NAND flash SSD-k lényegesen, nagyságrendekkel drágábbak, mint a merevlemezek, ugyanakkor kapacitásuk elmarad azoktól. A legnagyobb, elvben a piacon lévő SSD-meghajtók mérete is csupán 120–250 gigabájt között van, és nem vagyunk róla meggyőződve, hogy különösen az utóbbi esetében nem csupán „papírbejelentésről” van szó, hanem valódi termékekről. Ami az anyagiakat illeti, arról mostani alanyunk árcédulája árulkodik.

Azt tudjuk, hogy a flash-memóriák élettartama korlátozott: az egyes memóriacellákat a különböző forrású adatai szerint csak 100–300 ezer és 1–3 millió közötti alkalommal lehet írni, mielőtt tönkremennek. Ezért az SSD-meghajtókban – vagy a legtöbb neves gyártótól származó memóriakártyában, USB-s memóriakulcs-

ban –, lévő vezérlőelektronika gondoskodik arról, hogy az állományok az egész meghajtó teljes felületére elosztva kerüljenek fel, és ne mindig ugyanazok a cellák legyenek használatban (wear leveling). Az átlagos felhasználói szokásokat figyelembe véve azt mondhatjuk, hogy egy SSD-meghajtó előbb avul el erkölcsileg, mintsem az átlagos felhasználó – a szó szoros értelmében – elhasználná azt.

A CSX-től érkezett SSD a csúcskategóriát képviseli. Hogy ez mit jelent, ahhoz egy kicsit mélyebbre kell ásnunk a flash-technológiában. Az SLC-meghajtók (Single-Level Cell – szabad fordításban, inkább az érthetőséget szem előtt tartva: egyetlen szintű cellák) egyetlen bitet tárolnak memóriacellánként. Ez gyorsabb adatátvitelt, alacsonyabb fogyasztást és nagyobb cellaélettartamot, ugyanakkor magasabb gyártási költséget és kisebb adatsűrűséget jelent. (Ugyanarra a fizikai kiterjedésű területre kisebb kapacitású eszköz építhető.) **Az SLC-eszközök tehát gyorsabbak és tartósabbak, de drágábbak is, mint az úgynevezett MLC-eszközök.** (Multi-Level Cell – többszintű cella.)

Mint sejthető, ez utóbbiak tulajdonságai éppen az ellenkezőek. Egyetlen memóriacellában több, tipikusan négy bit információt tárolnak, ezért lassabban, rövidebb élettartamúak, és többet is fogyasztanak. Cserébe kevesebbe kerül őket előállítani, és nagyobb az adatsűrűségük is. Természetesen a CSX SSD-modell SLC szervezésű. A SATA 2 illesztős, 60 gigabájtos meghajtó egy 2,5 hüvelykes merevlemez tökéletes mimikrije, csak a tömege árulkodó, no meg az, hogy működés közben teljesen zajtalan, és szinte egyáltalán nem melegszik. A CompuStocx másodpercenként 120 megabájtos olvasási és 70 megabájtos írási sebességet ígér, ezért úgy gondoltuk, hogy igazi nehézsúlyú versenyzővel, a piac leggyorsabb SATA-merevlemezével, a Western Digital VelociRaptorával eresztjük ringbe, ami önmagában is érdekes darab.

Tulajdonképpen egy 2,5 hüvelykes meghajtóról beszélünk, amely egy hűtőbordaként is funkcionáló beépítőkeretbe van elhelyezve – így válik 3,5 hüvelykes meghajtóvá. A 300 gigabájtos, 10 éves fordulatlan járó, SATA 3 szabványú merevlemez zajtalan. A gyártó gyors merevlemezeket igénylő kiszolgálókba és munkaállomásokba ajánlja az 5 év garanciával kí-

nált eszközt. Az ára cirka 64 ezer forint – a teszt példányt az Expert Computertől kaptuk kölcsön.

A Windows Vistát futtató, Intel P35 chipkészletű tesztgépen a CSX SSD-je olvasási sebességben a puffertelt olvasás kivételével maga mögé utasította a HDD-t, írási tesztekben azonban rendre kikapott tőle. Amiben azonban megmutatta előnyét, az a hozzáférési idő volt olvasáskor. (A méréseket a Lavalys Everestjének Ultimate válto-



A WD csúcsragadozója, a 300 gigabájtos VelociRaptor

zatával végeztük.) Tulajdonképpen azt, hogy éppen az alacsony késleltetés miatt ígéretes ez a technológia, nem lehet kifejezni számokkal; mindenesetre a mai, „sok mindent csinálunk egyszerűre” felhasználási gyakorlatban nincs meg az, az ismerős, „várjuk a merevlemez, hogy végre odaérjen a fej” érzés.

JELÉN ÉS JÖVŐ

Az vitán felül áll, hogy az SSD-k jelenleg már pusztán az árak miatt is kuriózumok, és csak műszaki érdekességet jelentenek a legtöbbször számára. **Azt gyanítjuk, hogy még jó ideig a merevlemezeké lesz a pálya, de a csúcskategóriás noteszgépekben – ahol nagyon is sokat nyom a latban az akkuüzemidő kérdése – már megkezdődött a használható kapacitású SSD-k beszívargása.** A kicsi, pár gigabájtos SSD-k pedig pont az ellenkező árpólusú netbookokban egyre gyakoribbak.

Ami az asztali gépeket illeti, arra számíthatunk, hogy egy darabig együtt látjuk majd a gépekben az SSD-keket a merevlemezekkel; előbbieken a rendszerállományokat tároljuk majd, míg utóbbiakon a statikus adatokat, a testesebb alkalmazásokat. Hosszú távon viszont mindenképpen ennek a technológiának áll majd a zászló – más kérdés, hogy az a korszak még odébb van.

COMPUSTOCX(CSX) SSDQ-SATA2-SLC-60



ÉRTÉKELÉS ★★★★★

Kapacitás	60 GB
Csatoló	SATA2
Flash típusa	SLC
Memóriagyártó	Samsung
Méret	2,5 hüvelyk, szabványos
Fogyasztás	390 mA aktív, 300 mA üresjáratban
MTBF	1 350 000 óra/154 év
Garancia	3 év
Forgalmazó	Demand 2000 Kft.
Ár (bruttó)	220 095 Ft

Wi-Fi a polcrengetegben

A megállíthatatlanul terjedő hatalmas bevásárlóközpontoknak számos előnye van, de az információbőség - legalábbis az árübőséghez képest - nem tartozik ezek közé. [Írta: Csórián Sándor]

Aligha van olyan vásárló, aki legalább egyszer ne bolyongott volna a hosszú polcsorok között eladóra vadászva. A képzett munkaerő drága, ezért a kereskedőcégek más lehetőségeket is keresnek, amelyek révén több, és testre szabott információt juttathatnak el a vásárlóknak. Erre a legcélszerűbb a vezeték nélküli, WLAN-hálózat, mert a helyhez kötött telepített infoterminalokkal szemben nem korlátozzák a vevők mozgását, kapacitásuk pedig rugalmasan bővíthető.

A dániai Steen & Strøm összesen 52, részben saját tulajdonú bevásárlóközpontot üzemeltet Skandináviában, melyekben a WiFi-lefedettség nem csupán az internetelérést teszi lehetővé, hanem vásárlói tájékoztatást is ad. Ehhez egy PDA-ra vagy egy WiFi-kapcsolatra alkalmas mobiltelefonra van szükség, amelyre a rendszer használatához telepíteni kell a digitális vásárlói asszisztent (DSA – digital shopping assistant). **A DSA segítségével a vevők regisztrálhatják magukat a rendszerbe és olyan vásárlói profilokat hozhatnak létre, amelyek meghatározzák, hogy milyen típusú árucsoportokról, aktuális akciókról kérjen információt,** vagy milyen új termékekről szeretnének tájékoztatást kapni stb. Beállítható, hogy ezek az információk csak akkor jelenjenek meg, ha a vevő az adott üzletbe belép.

Ahhoz, hogy a háromszögletes módszerével meghatározható legyen a vevő aktuális helyzete az épületben, a szokásos, internetelérést adó lefedettséghez képest jóval sürűbben kell telepíteni az Access Pointokat. A helymeghatározás lehetővé teszi, hogy amikor a vásárló egy adott árucikket keres, akkor ne csupán egy általános térképet kapjon a bevásárlóközponttól, hanem útbaigazítást is, hogy az adott helyről hogyan juthat el a legegyszerűbben a kiválasztott cikkhez.

Testre szabott ajánlatokat is küldhetnek a vásárlóknak: ha például terjedelmes méretű árucikket vásárol valaki, rögtön ajánlhatják neki a házhoz szállítást.

Május közepe óta nem kell külföldre utaznia annak, aki ki szeretne próbálni egy ilyen áruházi információs rendszert, mert a Budapest határában lévő vecsési Praktiker áruházban is elindítottak egy pilot projektet, Praktinfo néven. A Praktinfo használatához nem kell PDA-val vagy WiFi-képes mobiltelefonnal rendelkeznie a vásárlónak, mert az áruház ehhez biztosít egy Motorola gyártmányú MCE-10 PSS (Portable Shopping System) készüléket. A PSS egyrészt virtuális bevásárlókosárként gyűjtheti a kiválasztott termékeket, másrészt sokféle információ érhető el vele a hálózaton keresztül. A vevőnek mindehhez csupán rá kell mutatnia a beépített lézerszkennerral az árucikk vonalkódjára. A készülékkel az adott árucikkről az áruház weboldalon lévő információ érhető el, az LCD-képernyő méretének megfelelő formátumban.

A PSS az áruház bejáratánál lévő pulttól, a törzsvásárlói mágneskártya lehúzásával kérhető el, a rendszer így azonosítja a vásárlót, aki ettől kezdve ugyanúgy személyre szabott ajánlatokat kaphat, mintha a saját készülékét használná. Lekezdheti például, hogy az éves vásárlásai alapján mekkora kedvezményre jogosult, vagy milyen, csak a törzsvásárlóknak kínált akciók futnak éppen.

A PSS alapszoftverét, amely MS SQL adatbázisra épülő, .NET-alapú, C#-ban fejlesztett program, az IBM szakemberei igazították a Praktiker igényeihez. Az MCE-10-et eddig csak élelmiszer-áruházakban használták, a Praktiker az első, amely a barkácspiacon alkalmazza. A kasszarendszerhez a Szintézis Rt. illesztette a PPS-rendszert, amely így mindig az aktuális árat mutatja.

A vecsési Praktikerben egyelőre 15 PSS áll a vásárlók rendelkezésére. Tavalyi ősszel Magyarországon itt vették be elsőként az LCD-képernyőjű „árcédulákat”, amelyek infrakapcsolaton át kommunikálnak a központi szerverrel, és kizárják a téves árazás lehetőségét.



BalaBit Blog: Jelszavadat egy gumicsontért

A biztonsági problémáknál sokszor feledkezünk arról, hogy a technológia már régen nem jelent akkora kockázatot, mint maga az ember. Cikkünkben egy, a világon leginkább alkalmazott biztonsági eszközről lesz szó: a jelszóról. Hogy mi is vele a baj? Leginkább, hogy sok van belőle. Vagyis soknak kellene lennie. Ma megszámloltam, hogy ébredéstől e cikk írásáig hányszor kellett jelszót megadnom: tizenöt helyen.

Ébredés: telefon PIN, SIM-kártya PIN. Reggeli vásárlás: bankkártya PIN. Beérkezés munkába: riasztó PIN, az operációs rendszer jelszó, e-mail jelszó (céges és magán), chat jelszavak (MSN, GTalk, ICQ, Skype). Jelszava az intrawebhez, az online bankhoz, a CRM-hez és még csak most kezdek dolgozni.

Természetesen az emberben azonnal beindulnak a védekezési reakciók. A telefon, a SIM-kártya és valamennyi bankkártya PIN-kódjai megegyeznek a céges riasztó négyjegyű kódjával. Ha nem így lenne, fel kellene írnom, ami elfogadhatatlan biztonsági kockázatot jelent, hiszen a táskámban együtt megtalálható lenne a bankkártyám, telefonom és az ezekhez való kódok is. Ha nem írom fel, a ritkábban használtakat mindig elfelejteném. Tehát a legjobb, ha egyformák. Sokan ennél is tovább mennek, és rendkívül ravasz módon születésnapokból, személyi igazolvány-számokból és más, hasonló, könnyedén megszerezhető adatokból generálnak maguknak jelszót.

A jól képzett vállalati rendszergazdák természetesen nem nézik jó szemmel ezeket a stratégiákat, és szabályokat hoznak a vállalati jelszavakkal kapcsolatban. Nézzük, milyen hatással vannak a biztonságra a vállalati intézkedések!

Erős jelszavak megkövetelése: az Mx45gKww6 típusú jelszóra az ember első reakciója, hogy felírja valahová. Van tipikus helyek, ahol csak az nem találja meg, aki nem szokott jelszavak lopásával foglalkozkodni. Ilyen lehet például a billentyűzet alá ragasztott Post-it, amelyre ravasz módon fordítva írjuk fel a jelszót. **Single Sign On:** Erre válaszul a rendszergazda bevezeti azt a könnyítést, hogy egyetlen jelszóval a vállalat valamennyi rendszerébe bejelentkezhetünk. Csak annyit kér cserébe, hogy ezt az egy jelszót ne írjuk fel, viszont próbáljuk megjegyezni.

Akkor is felírjuk: a rendszergazdánk észleli, hogy a Single Sign On miatt jelesztősen csökkent a biztonság, hiszen egy jelszó megszerzésével immár minden rendszerhez hozzáférhet egy támadó. Be is vezeti a jelszavak 30 naponta történő megváltoztatását. Erre a felhasználók válaszcsepásként újra elkezdik felírni a jelszavakat, amit egy másik teljesen biztosnak vélt helyre ragasztanak: például az asztal hátuljára.

Kritikus rendszerek: a rendszergazda megszünteti a jelszavak 30 napos újragenerálását, viszont a kritikus rendszereket kivonja a Single Sign On hatálya alól, és a legkényesebb, ritkán használt rendszerekhez újabb megjegyezhetetlen jelszavakat kapunk, amiket természetesen felírunk valahová, ahol kéznél van, de mások álmukban sem gondolnák, hogy ott tároljuk. Például a virágcserep alá.

Megmondjuk mindenkinek: tegyük fel, hogy rendkívüli meggyőző erejével rendszergazdánk eléri, hogy van egy kellően bonyolult jelszavunk, amit nem írtunk fel sehová, ugyanis hosszú hetek alatt sikerült megtanulnunk. Innentől kezdve mi más jelszót adnánk meg mindenféle weboldalon, mint ezt a szuperbiztosat? Webmail? Chatprogram? Blog? Webshopok? A céges jelszó mindenhol jó lesz!

Manapság a legjobb jelszólopási technika nem más, mint létrehozni egy ártatlan webes szolgáltatást, amit regisztrációval teszünk elérhetővé. A felhasználók itt önként megadják a jelszavukat.

Ha holnap arra ébrednék, hogy a kutyabarát kollégám levelezését szeretném elolvasni, akkor készítenék fél óra alatt egy kutyás weboldalt, ahol regisztráció ellenében ingyenes műcsontot ígérnek. A linket elküldve neki pár perc múlva nagy valószínűséggel már be tudnék lépni a Gmail-fiókjába, de lehet, hogy az online bankszámlája is a kezembe kerülne. Ha a bankkártyájáról szeretnék pénzt levenni, egyszerűen nem jelszót, hanem négyjegyű PIN-kódot kérek. Mi mást adna meg, mint a bankkártyájának a PIN-kódját? ■ *Kiss Attila, BalaBit IT Security, marketingmenedzser*

Az eredeti bejegyzés itt olvasható: <http://security.balabit.hu/2008/08/jelszavadat-egy-gumicsonttr.html>

Érintés

minden mennyiségben

Ablakok, ikonok, menük, nyilacsokák - ezek a számítógépes interakciót elősegítő eszközök hosszú ideig szolgálták a számítógép és az ember kapcsolatát. A jövő azonban az emberi érintésen és gesztusokon alapuló készülékeké, amelyek sokkal közvetlenebbé és egyszerűbbé teszik az irányítást. [írta: Vass Enikő]

Nem is kell túl messzire menni, elég, ha az Apple egyéves iPhone-jára gondolunk. A telefon képernyője az érintést és az emberi gesztusokat is kombinálja, intuitívan tudjuk a készüléket kezelni. Vagy ott van a Microsoft Surface számítógépe, amely a beviteli eszközöket egy nagy asztalra helyezi, az fogadja az érintéseket és gesztusokat, értelmezi őket, sőt felismeri a rá helyezett tárgyakat is. A DiamondTouch Table a Mitsubishi Electric Research Laboratoriestől egy gesztus és érintés aktiválta kijelző, amely támogatja a csoportos foglalkozásokat, és képes

megmondani, ki is az, aki megérinti a képernyőt. Am ezek az újdonságok nem forradalmiak, régóta itt vannak velünk – mondják a kutatók.

– Az ilyen eszközök segítségével könnyen el tudjuk képzelni a jövő technológiáit – mondja *Robert Jacob*, a massachusettsi Tufts Egyetem informatikai kutatója. A szakember az említett technológiákat a valóság alapú interakció kezdetének tartja. Szerinte ezeket az interfészeket egy közös tulajdonság fogja majd össze: egyre inkább a való világhoz hasonlítanak majd. Hiszen **például az iPhone olyan gesztusokat használ, amelyek már ismernek az emberek – például amikor két ujjal megérintünk egy képet, majd széthúzza ujjainkat, nagyítjuk azt.** Robert Jacob szerint így ezekre nem kell külön igénybe venni agytekervényeinket, hogy észben tartuk az adott eszköz használatának mikéntjét. Vagyis sokkal hasznosabb dolgokra összpontosíthatjuk gondolatainkat. A technológiában komoly előrehaladást jelent a tudós szerint,

hogy a kijelző nemcsak egy, hanem többszörös érintéseket – multitouch – is képes felismerni és értelmezni.

AZ INNOVÁCIÓ RÖGÖS ÚTJA

Noha az emberek nagy része a többérintős technológiáról tavalyi megjelenéséig nem is hallott, **a kutatók már 1984 óta kísérleteznek hasonló technológiákkal, vagyis nem lehet azt mondani, hogy forradalmi újításról lenne szó.**

Bill Buxton és kollégái a Torontói Egyetemen 1984 óta kísérleteznek a többérintős technológiákkal. Bill Buxton ma a Microsoft kutatója és azt gondolja, hogy az érintőtechnológia is hasonló utat jár majd be, mint az egér.

Az egeret *Douglas Engelbart* találta fel 1965-ben, de csupán a Windows 95-ös bevezetése után terjedt el, vagyis születése után 30 évvel. Hasonló a helyzet az érintőtechnológiával: 1984-ben született, és most van ott, ahol az egér tartott az 1980-as években – az emberek most kezdik felismerni, hogy ez az érdekes technológia különbözik a többitől. – Az innováció rögzös útját minden technológiának végig kell járnia – mondja a szakember.

Sem az egyszerű felhasználók, sem a kutatók nem tudják még, hova is vezet ez a technológia. Tény, hogy egy-két évvel ezelőtt még éles határ volt a beviteli és a megjelenítő eszközök között: külön kategóriát képviselt az egér, és egész mást a kijelző. Ez a határ azonban hamarosan eltűnik.

ÉRINTÉS MINDENFELÉ

Az IBM érintőképernyővel kapcsolatos kutatásai felvillanthatják, mit is rejt a jövő ezen a téren. Az Everywhere Displays projektben egy szobában több projektort szereltek fel, amelyek mindegyike tetszőleges felületre vetít képeket, legyen az fal, padló vagy asztal. Videokamerákkal rögzítik, ahogy a felhasználók megérintik ezeket a felületeket, majd az információkat elküldik egy számítógépre, amely értelmezi őket. Így végül is ezek a mindennapi tárgyak olyan érintőképernyőkké alakulnak, amelyek nem tartalmaznak elektronikus alkatrészeket, sőt nem is fognak tartalmazni semmilyen számítástechnikai eszközt, így könnyen mozgathatók vagy akár újrakonfigurálhatók lesznek, vagy egyszerűen le lehet majd őket cserélni.

Ennek az elképzelésnek egy változatát egy németországi borüzletben már a gyakorlatban is használják. **A rheinbergi Metro Future Store-ban működik egy információs kioszk, ahol a vásárlók a borkészletek felől érdeklődhetnek. A rendszert az IBM telepítette** – mondja *Claudio Pinhanez*, az IBM Research munkatársa. Eredetileg az volt a probléma, hogy az üzletben a rengetegféle bor között a vásárlók nem találták meg a polcokon a kiválasztott terméket. Gyakran csak az akciós, olcsóbb vagy az éppen szembeötölő árut vették csak meg. Felszereltek tehát a kioszkban egy „show me”, vagyis „mutasd meg” gombot, amelyet ha megnyomnak, a padlón a kiválasztott bor





– A technológiával most félúton vagyunk – mondja Claudio Pinhanez, az IBM Research munkatársa. – A rendszerek felismerik az érintő mozdulatot, és nem egy adott felület elfedéséből következhetnek. A kezünk, ujjaink átsiklanak bizonyos gombok felett, és nem aktiválják őket.

Az elfedés problémáját – amikor egy ujj vagy egy kéz elfed egy-egy területet, és nem lehet látni, mit is csinálunk,

polca előtt felvillan egy jelzőfény. – Az így megmutatott hely persze még nem olyan beviteli eszköz, amelyről a korábbi kutatásainkban már beszéltünk, ám könnyen azzá változtatható – véli az IBM munkatársa.

Az óriáscégnél ugyanakkor egy másik prototípuson is dolgoznak. Például egy zöldségbolt padlóján felvillan egy kör, amelyben a vásárlót megkérdezik: „Meg szeretnéd tenni az első lépést a több rostot tartalmazó ételek felé?” Ha a vásárló az igen válasza lép, akkor a rendszer a padlóra vetíti a magas rosttartalmú italok vagy a müzlis doboz felé vezető utat. A kutató szerint a továbbiakban az italos vagy a müzlis doboz önmagában válhat interaktív felületté. Ha megérinti a vásárló, akkor a rendszer a termékinformációt egy polc feletti panelre vetíti. **Nyilván nem ettől válik problémamentesebbé az életünk, a lényeg azonban az,**

hogy ezzel a vetítési és kamerás technológiával érintőképernyővé varázsolhatjuk a mindennapi tárgyakat. Az IBM kutatója azt mondja, a gyakran szóba kerülő alternatív megoldásokat – például, hogy az üzlet rendszere a vásárlókkal azok hordozható eszközein keresztül kommunikál – nehéz megvalósítani, mivel ezeknél az eszközöknél nem beszélhetünk szabványokról.

KIS ESZKÖZÖK ÉS KÖVÉR UJJAK

Egyes kutatók szerint az érintőtechnológia logikus kiterjesztése a gesztusfelismerés, amikor a rendszer felismeri a kéz vagy az ujj mozgását. Vagyis közelítünk a kijelzőhöz, de nem kell megérinteni az utasítás átadásához.

következésképpen nagyobb a hibalehetőség – érdekes megközelítésből igyekeznek megoldani. A Microsoft és a Merl nevű szervezet egy LucidTouch prototípus kifejlesztésén munkálkodott. Ez egy kétoldalú, félig átlátszó mobil-eszköz, amely lehetővé teszi, hogy a felhasználók mindkét oldalt használva utasításokat adjanak a készüléknek. Ezzel a „kövér ujjak” – amikor a túl nagy ujjak miatt nem sikerül egy adott utasítást átadni az eszköznek – problémakörét sikerülne megoldani.

A félig átlátszó képernyő mögött semmit sem látni, csak az ujjainkat, így a kézbe fogott készüléket természetesen mind a tíz ujjunkkal tudjuk használni. Jelenleg egy kis tartóval a mobil-eszközre szerelt videokamera észleli az ujjak mozgását a készülék mögött, ám a jövőben valószínűleg egy beépített alkatrész fogja ugyanezt elvégezni.

A készüléket felkészítették arra, hogy az ujjak természetes elhelyezkedésének megfelelően lehessen szöveget bevinni. A virtuális billentyűzet nem vízszintesen helyezkedik el a képernyőn, hanem kétoldalt, az ujjainknak megfelelően. Így az egyik kéz ujjával a kijelzőn mozgatott képet át lehet adni a másik kéznek, s amikor a kép közelít, kezünk átvételi felülete megnő.

Patrick Baudisch, a Microsoft Research munkatársa szerint a LucidTouch két esetben lesz igazán hasznos: amikor a beviteli eszköz több ujj érintését igényli, illetve amikor az érintőképernyő nagyon kicsi. Azt a kutató nem merte megjósolni, hogy mikor lesz ebből piacképes termék, mert annyi bizonyos: a rendszert még tovább kell finomítani. A LucidTouch érzékelése, hogy felismeri az ujjak moz-

gását is, sőt annak is jelentősége van, hány ujjat használunk. Például egy ujj mozgása megfelel az egérnek, az ujjbegy érintése egérgattintásnak értelmezhető, két érintő és mozgó ujj pedig görgető utasításnak értelmezendő.

Egyelőre nem tudni, pontosan hol is fogják ezt a technológiát használni, de az biztos, hogy olyan mobil-eszközök-nél, amikor az egész készülék egy nagy képernyő, akkor egy hasonló technológia jól hasznosítható. – A játékosok, a művészek biztos szívesen veszik majd, de a különböző táblázatok szerkesztésekor is jól jöhet – véli Patrick Baudisch.

ÉRINTÉS NAGY FELÜLETEN

A különböző érintőtechnológiákat ismertető cikkünkben szólnunk kell a Microsoft Surface számítógépéről is. Az egy éve bemutatott rendszer tulajdonképpen egy asztal, amelyen egy 30 hüvelykes (76 centiméter) képernyő fekszik. **A rendszert több ember is használhatja egyszerre. A Surface-be épített kamerák érzékelik a felhasználók gesztusait és érintéseit, de a ráhelyezett tárgyakat is ezek segítségével ismeri fel.** Az információt egy Windows vista számítógéphez továbbítja, az feldolgozza, és visszakerülnek a Surface-höz a Digital Light Processing projektor segítségével. Bill Gates szerint ez a rendszer merőben

megváltoztatja az informatika világát, ilyen számítógépeket fogunk használni a közeljövőben. A rendszert egyelőre – magas ára miatt – üzletek bemutatótermeiben helyezték el.

A MAGYAR FEJLESZTÉS

A magyar Mobilia-Artica Kft. még a Microsoft-bejelentés előtt bemutatott egy többérintéses rendszert. *Kertész István*, a cég igazgatója és tulajdonosa szerint a rendszer működésének elve kamerákon alapul, az érintőfelület több eseményt képes egyszerre kezelni, vagyis végtelen számú egérgattintást képes érzékelni és kezelni. Egy asztalba beépítettek egy projektort, felnagyították a képet, majd a többérintős felületet az asztal tetejére tették. A cégnél folyamatosan dolgoznak a különböző szoftverek fejlesztésén, amelyek ezeket a felületeket kezelik. A rendszer segítségével több ember képes egy feladaton egyszerre dolgozni. Így például ideális alkalmazási terület lehet a tárgyalóasztalok „világa”, ahol egy közös problémát többen vitatnak meg. Arra is lehet használni, hogy a rá helyezett tárgyakat – például cipőt – azonosítsa, és információval lássa el róla a vásárlót. Vagy például egy vendéglőben egy hasonló rendszer segítségével megrendelheti ebédjét a vendég, majd elfogyasztása után játszhat egyet a baráti társasággal.

A valóságból merített ihlet

Robert Jacob, a massachusettsi Tufts Egyetem informatikai kutatója szerint a valóság alapú interaktív rendszerek négy alapvető fogalomra épülnek.

– Naiv fizika: az emberek megértik, hogy ha egy alma leesik a fáról, akkor az a földre esik Newton törvényei nélkül is. Az Apple iPhone-ja azzal segíti a felhasználást, hogy a gravitációt utánozza, amikor a kép az eszköz mozgását követi, és úgy vált állóból fekvőbe, és a tehetetlenséget, amikor a névjegyek között keresünk – egy gyors mozdulattal a lista gyorsan előretekerődik, mintha a neveknek súlya lenne.

– Testtudatosság: ez az a képesség – amit nagyon korán megtanultunk az életben –, hogy a környezettől függetlenül képesek vagyunk koordinálni kezünket, szemünket és érzékeinket. A kutatók egyre több olyan beviteli

technológiával foglalkoznak, amelyek ezeket a képességeinket használja ki – kétékezes bevétel, teljes testmozgás. – Környezetfüggő tudatosság: az emberek természetesen a körülöttük lévő tárgyak függvényében mozognak és viselkednek. A kutatók olyan beviteli lehetőségekkel foglalkoznak – például virtuális valósággal – amelyek hasonlóképp működnek. A kontextusérzékelő vagy észlelő rendszerek kiszámíthatják egy felhasználó helyzetét, és ennek függvényében hozhatnak döntéseket.

– Szociális tudatosság: az emberek tudatában vannak annak, hogy nincsenek egyedül, és változatos módon működnek együtt. Léteznek már olyan technológiák – mint a Mitsubishi DiamondTouch Table –, amelyek lehetővé teszik, hogy a felhasználók szemkontaktusa fennmaradjon, miközben közösen dolgoznak egy és ugyanazon kijelző segítségével.



Mielőtt Ön is kiégne, keressen egy ösztönzőbb munkahelyet!

A Computerworld Karrier portálon hazánkban egyedülálló módon,
kifejezetten informatikai állások közül válogathat.

Látogasson el a **karrier.computerworld.hu**
weboldalra, regisztráljon ingyenes hírlevelünkre vagy böngésszen aktuális
IT-állásajánlataink között.

COMPUTERWORLD
KARRIER