

ITIL

Az ITIL keretrendszer összegyűjtötte és dokumentálta az informatikai szolgáltatásmenedzsment bevált gyakorlatát. **21. oldal**

e-ALÁÍRÁS

Az online kommunikációban elektronikus tanúsítványok segítségével tudjuk azonosítani a részt vevő feleket. Hogyan működnek? **17. oldal**

**395
forint**

SZÁMÍTÁSTECHNIKA

ICT-STRATÉGIA DÖNTÉSHOZÓKNAK • WWW.COMPUTERWORLD.HU
ALAPÍTVÁ 1969 • 2009. ÁPRILIS 21. • XL. ÉVFOLYAM 17. SZÁM

IDG
HUNGARY

COMPUTERWORLD

Bizonyos folyamatok attól függetlenül zajlanak, hogy elismerjük-e a létezésüket, de ezzel a fejnehéz üzleti szereplők gyakran képtelenek szembenézni. Ennek megfelelően nagyon könnyen összemossák az ingyenességre alapuló modell promócióját a kalózkodásra való bujtogatással, ellehetetlenítve az új megoldásokról folytatott érdemi párbeszédet.

Összeállításunk a 8-11. oldalon

ÁRUKAPCSOLT INTERNET



Ethical Hacking konferencia 2009 a NetAcademia szervezésében!

A konferencia programja

Hacking: The global situation and what you can do about it

Előadó: Tim Pierson (EC-Council, Network and Security Technology Expert)

IDS megkerülési technikák és kivédésük, avagy hogyan csípjük nyakon a betolakodókat

Előadó: Deim Ágoston (Linux Support Center), CEH, CISM, MCP, LPIC

Az RSA matematikája, avagy pontosan mitől is működik az, amire a világ titkossága épül

Előadó: Mízsányi Attila (NetAcademia, oktató)

Hackelés feketén-fehéren, avagy az etikus hackelés szükséges eszköztára a simogatástól a faltörő kosig

Előadó: Gajdov Gábor (KFKI, rendszermérnök), CEH és Imre Zsolt (KFKI, rendszermérnök), CEH

Tűzfalak és titkosítás, avagy how deep the rabbit hole goes

Előadó: Illés Márton (BalaBit, IT biztonsági szakértő, Product Architect)

Computer forensic analízis, avagy nyomok a tudatalattiban

Előadó: Barta Csaba (PricewaterhouseCoopers, IT biztonsági tanácsadó)

A humán tűzfal fejlesztésének módszertana 8 lépésben

Előadó: Novák Zsolt (Regulation Consulting, Informatikai Biztonságirányítási Auditor)

Buffer Overrun a saját kódunkban, avagy hogyan programozunk szarvashibát

Előadó: Borsi Katalin (NetAcademia, oktató), MCT, MCPD és Zsíros Péter, CEH, CISSP

Bónusz előadás: **Bizd a hackerrel! (AntiTrust)**, színes amerikai krimi (2001)

Házigazda: Fóti Marcell (NetAcademia, ügyvezető)

A rendezvény szakmai támogatója

TVSZ

Médiatámogatók



Tudnivalók

A konferencia időpontja: 2009. május 7., csütörtök.

Helyszín: Cinema City Aréna,
1087 Budapest, Kerepesi út 9.

Részvételi díj: magánszemélyeknek bruttó 20.000 Ft, céges résztvevőknek 25.000 Ft + Áfa.

A részvételi díj 100%-ban felhasználható Certified Ethical Hacker vagy EC-Council Certified Security Analyst tanfolyami részvételre.

További információ és jelentkezés:

www.netacademia.net/konferencia

Ha biztosan ott szeretne lenni, a tavalyi tapasztalatok alapján érdemes minél előbb jelentkeznie.

CISA, CISM, CISSP tanúsítvánnyal rendelkező résztvevők számára a konferencián történő részvétel 6 CPE pontot ér.

Támogatók



VTCD VIDEOTON

Kompaktlemez-gyártó Kft.

Már 1988 óta segítjük megőrizni az értékeket!

TAPASZTALAT, MINŐSÉG, MEGBÍZHATÓSÁG

Szolgáltatások:

DVD Authoring
CD, DVD sokszorosítás

Elérhetőségek:

8000 Székesfehérvár, Aszalvölgyi u. 7
tel.: 22/533-571
fax.: 22/533-599
e-mail: vtcd@vtcd.hu
www.vtcd.hu



AKTUÁLIS

- 05** HYDE TECH CORNER
- 05** VÁLTOZÁS A REVOLUTION SOFTWARE ÉLÉN
- 06** SOKAN NEM TUDNAK A PÁLYÁZATI LEHETŐSÉGEKRŐL
- 07** NEM ÉSSZERŰ AZ IT-N SPÓROLNI
HOUG – konferencia

FÓKUSZ

- 08** ÁRUKAPCSOLT INTERNET
Az OnLive nagyszerű kezdeményezés, remek technológiára épül. Alternatívát jelenthet mindazoknak, akik nem szívesen fektetnének konzolokra, vagy nem kívánnak a játékok kedvéért új számítógépet vásárolni, és azt sem bánják, hogy nem jutnak dobozos szoftverhez.
- 08** PÉLDÁS LELKESEDÉS

ÜZLET

- 12** EGYRE TÖBBEN FEDEZIK FEL
Áttekintjük a Linux-fejlesztőcégek, közösségek üzletpolitikáját, mind a desktop-, mind a szerververziókra vonatkozóan.
- 13** KÉSZ A TÖMEGES TERJEDÉSRE
- 14** SZÉLESSÁVÚ HÁLÓZATOK A GAZDASÁGI VÁLSÁG ELLEN
Meghatározó tényező, hogy egy ország infrastruktúrájában mennyire vannak jelen a nagy sebességű hálózatok, hiszen tudásbázisukkal hozzájárulhatnak a gazdasági növekedéshez, illetve költséghatékony lehetőségeikkel a gazdasági válság könnyebb leküzdéséhez.
- 14** A FELMÉRÉS
- 16** EU-TÜKÖR

TECHNOLÓGIA

- 17** VALÓS IDEJŰ TANÚSÍTVÁNY-ELLENŐRZÉS
Az elektronikus kommunikációban növekszik a nyilvános kulcsú infrastruktúrára épülő szolgáltatások használata. A dokumentumok titkosítása és elektronikus aláírás használatával hiteles dokumentumnak tekinthetők.
- 18** KIVÉTELES ESETEK
- 20** MICROSOFT A LINUX-CSÚCS TALÁLKOZÓN
A Linux Collaboration Summiten a Microsoft platformstratégiáért felelős vezetője vitatta, hogy cége szemben állna a nyílt forráskódú közösséggel.

ÁLLANDÓ ROVATAINK

- 04** VÉLEMÉNY
Ablonczy Balázs: Átalakuló szerepek és felelőségek – A közös cél: a piac, az ügyfelek kiszolgálása, és persze a technológia konvergenciája csapatba kovácsolja a szereplőket. ... A jövő útjai a kooperáció magasabb szintjei felé vezetnek. Ez áthangolja az eddigi folytonosan támadó jellegű szerepeket, és módosítja a felelőségi körök mibenlétét.
- 05** ESEMÉNYEK
Mi várható a héten? Konferenciák, előadások, tapasztalatcsere
- 05** SZEMÉLYI HÍREK
- 06** HÍRMOZAIK
Tudósítások az IT-szakma legfrissebb eseményeiről, újdonságairól

WWW.COMPUTERWORLD.HU



Újratervezés: Vahl Tamás visszalépett

Az Országgyűlés gazdasági és informatikai bizottságának ülésen jelentették be, hogy *Vahl Tamás* visszalépett a nemzeti fejlesztési és gazdasági miniszteri jelöltségtől. computerworld.hu/cikkek/vahl



Szemmel mozgatható kurzor fillérékért

Aki nem képes kezelni a hagyományos billentyűzetet, annak a drága segédeszközök mellett már egy újabb, jóval olcsóbb megoldás is a rendelkezésére áll. computerworld.hu/cikkek/eye-k

Boldog születésnapot, Apple!

A 33 éve kezdődött sztori bővelkedik fordulatokban, mint egy szappanopera, de egy percre sem vált unalmassá, és nem sejtethjük, merre tart. computerworld.hu/cikkek/apple33

Harmatos negyedév

A Gartner előrejelzése szerint 67,2 millió PC fogyott az év első három hónapjában, ami 6,5 százalékos csökkenés 2008 első negyedévéhez képest. computerworld.hu/cikkek/gart-q1

Kiadja	IDG Hungary Kft. 1075 Budapest Madách Imre út 13–14. A ép. HU ISSN 0237-7837 Postacím: 1374 Budapest 5, Pf. 578 Internet: www.idg.hu
Felelős kiadó	Bíró István ügyvezető – ibiro@idg.hu
Lapigazgató	Melovics Csaba – cmelovics@idg.hu
Műszaki vezető	Babinecz Mónika – mbabinecz@idg.hu
Nyomás és kötészet	D-Plus Kft. 1037 Budapest, Csillaghegyi út 19–21.
Ügyvezető igazgató	Németh László
Szerkesztőség	
Főszerkesztő	Csontos Péter – pcsontos@idg.hu
Főszerkesztő-helyettes	Dervenkár István – idervenkar@idg.hu
Lapszerkesztő	Barabás Balázs – bbarabas@idg.hu
Online-szerkesztő	Tököli Gábor – gtokoli@idg.hu
Olvasószerkesztő, korrektor	Sz. Erdős Judit – jerdos@idg.hu
Munkatársak	Horváth Ádám – ahorvath@idg.hu Kis Endre – ekis@idg.hu

Szerkesztőségi ügyelet	Bödör Eszter – ebodor@idg.hu Telefon: 577-4343, fax: 266-4343 Internet: www.computerworld.hu e-mail: levelek@idg.hu
Szerkesztőségi ügyelet	Újságíróink szakmai képzésének háttérét a NetAcademia Oktatóközpont biztosítja. www.netacademia.net
Tipográfia	
	Berényi István – iberenyi@idg.hu Berényi Teréz – tberenyi@idg.hu
Hirdetésfelvétel	
Hirdetési osztályvezető	Radácsy Katalin – kradacsy@idg.hu Telefon: 577-4310, fax: 266-4274

Lapreferens	Rodríguez Nelsonné – irodriguez@idg.hu Telefon: 577-4311
Kereskedelmi asszisztens	Bohn Andrea – abohn@idg.hu Telefon: 577-4316, fax: 266-4274 e-mail: keriroda@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 lehetőség 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 felelőséget nem vállal.

Terjesztési, előfizetési, ügyfélszolgálati információk

A lapot a Lapker Rt., alternatív terjesztők és egyes számítástechnikai szaküzletek terjesztik. Előfizethető a kiadó terjesztési osztályán, az InterTicketnél (266-0000 9-20 óra között), a postai kézbesítőknél (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.



A szerkesztőségi anyagok vírusellenőrzését az **F-Secure Anti-Virus®** programmal végezzük, levelezésünk biztonságáról pedig a **Kaspersky Anti-Virus™** program gondoskodik. Mindezeket a ZF 2000 Kft., a szoftverek magyarországi képviselője biztosítja számunkra. <http://www.zf.hu>

2009.04.21.



Ablonczy Balázs

ügyvezető igazgató
SAP Hungary Kft.

Átalakuló szerepek és felelőségek

A nyári estéken gyermekeimmel gyakorta megnézzük a csillagokat az égbolton. Tökéletesen és valami magasabb rendező elv szerint járnak, amelyben minden parányi fénypont hozzájárul, hogy beragyogja az eget - mondom nekik mindig.

S valóban, ahogy a csillagok fénye is csak akkor a legszebb, ha egészében látjuk e kis lámpásokat, hazánkban is eme égi kollaborációt lekövetése járul hozzá iparágunk fényéhez.

Lejárt már ugyanis azoknak az egyéni hősöknek, cégeknek az ideje, akik/amek egy érintetlen piac meghódítására tették fel tőkéjüket, erejüket. A vállalatok szerteágazó és egymásba kapcsolódó folyamatai ugyanis már jó ideje jellemzik az egész piacot, és persze bonyolítják az átlátást is. E téren egy-egy még kiemelkedő képességű és rendkívül magas szintű szolgáltatást nyújtó cég ugyan élvezheti a korai piaci lépés előnyeit, a jövő – sőt már a jelen is – az együttműködő szervezeteké. Ezen organizációkat jellemzi a felgyorsult működés, folyamatos átszerveződés, valamint, hogy a múltban sokszor konkurensnek tekintették egymást. Ám a közös cél: a piac, az ügyfelek kiszolgálása, és persze a technológia konvergenciája csapatba kovácsolja a szereplőket. Az alapvető kérdés már nem a mikor vagy hogyan, hanem a mivel.

Ez a felelőségek határait is feszegeti: a „Ha jól sikerül a projekt, az én érdemem a nagyobb, ha reklamál az ügyfél, a partner hibázott” mondat már nem megengedhető. A mostani válság szintén rávilágít: egyesek hibáit az egész társadalom és környezet fizeti meg. Ez egy olyan kis piacra, mint a magyarországi, az összehasonlítás képét vetítené előre. A felelőség nemcsak azt jelenti, hogy saját házon és folyamatainkon belül tartunk mindent ellenőrzés alatt, hanem azonos követelményeket kérünk azoktól, akikkel együtt dolgozunk. Persze nem kétséges, ez legalább olyan nehéz, mint megtalálni a Jupitert az

égbolton. Ám az sem kérdéses, hogy a legfontosabb az ügyfélnek nyújtott szolgáltatás. És ha közösen dolgozunk ezért a célért, akkor a mi gondolkodásunkon és folyamatainkon kell változtatni, nem pedig mindig az ügyfelet győzködni, hogy a mi elvárásaink szerint működjön.

Igen, a jövő útjai a kooperáció magasabb szintjei felé vezetnek. Ez áthangolja az eddigi folytonosan támadó jellegű szerepeket, és módosítja a felelőségi körök mibenlétét.

Válság idején megkerülhetetlen a projekt ügyféloldali megtérülésének kiszámítása, és majdan – hasonlóan más szolgáltatásokhoz – a garancia vállalása is azon értékekre. A nagy piachódítások kora lejárt, ezért az IT-cégeknek új együttműködési modellt kell kialakítani, az elmondottak alapján.

Lassacskán átalakulnak az IT-cégek saját prioritásai is: a gigászi profitelvárások, valamint a saját határokon túlbujánzó növekedés hamis ígéretét felváltja a konszolidáció és az ügyfelek igényeit maximálisan szem előtt tartó megközelítés. Úgy látom, a válság lehetőség is egyben: a cégek alkalmazkodnak a gyorsan változó körülményekhez, amely mozgások piaci igényeket indukálnak. A vállalatok olyan biztosítékokat, csillagjegyeket keresnek, amelyek utat mutatnak a háborgó tengeren. A túlélés egyik eszköze számukra, hogy saját ügyfeleikből származó bevételi forrásait maximalizálják, biztosítsák. Ennek eszközei a válság slágertermékei: üzleti intelligencia, jogosultsági alkalmazások. Adatok kezelése és hasznosítása. Ezek az új korszak hívószavai.

Ám óva intek mindenkit, hogy saját megoldásait északi fényként ál-

lítsa be. Az enyém, enyém és enyém gondolkodását felváltja a környezet, valamint a többi csillaggal való együttműködés.

Mint már említettem, ez nem könnyű. Kezdjük az első lépéssel, vegyük előre a környezetet.

Mi az, amit ma teszünk a holnapért? A kérdést inkább csak a gyerekesek szokták feltenni, pedig másoknak is kellemes. Ahogy gazdasági rendszerünk fülledtül recseg-ropog, ugyanolyan némasággal küldi vészjelzéseit a természet is. Sokak számára üres szajkózásnak tűnik a környezetvédelem, de mára ez is része az átalakuló felelőségünknek. Láttak már ökológiai katasztrófát közlő? Én pár éve szembesültem egy ilyen hatás következményeivel, ha csak áttételesen is. Egy felborult kamion mellett hajtottunk el, ami veszélyes kémiai anyagokat szállított. Noha a szakemberek az anyagok nagy részét semlegesítették, soha nem fogom elfelejteni a másnapi beszámolókat a balesetről. A területen már soha nem terem sem-

mi! Veszélyben a vízellátás! Állattemetővé alakul a mező!

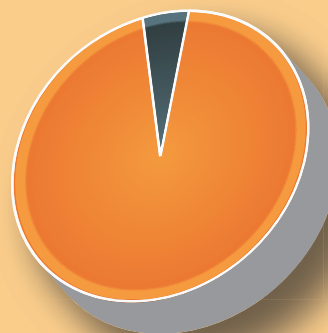
Nem hiszem, még ha az egész IT-szakma is összefog, hogy csökkentse a szén-dioxid-kibocsátást, hogy jelentős mennyiséget érne el például a kőolaj-feldolgozó iparhoz képest. De a kérdést nem is így kell feltenni, hanem hogy kik azok, akik számára példát mutathatunk? Az IT-ICT megoldásai az egész glóbuszt, minden egyes vállalatot elérnek, jobban, mint bármely hírcsatorna. Legyünk mi a változás motorjai és hírvivői!

Ehhez ugyanúgy kell az összefogás, mint egy közös szoftver fejlesztéséhez és implementálásához. Az együttműködésnek, a kollaboratív partnerségnek ugyanis van egy másik óriási előnye: az így jött új ötletek termékenyítő közegében számos olyan csíra van, amely magában rejt az elementáris erejű újítás ígéretét.

Egy olyan újítást, amely annyira ismert és fénylő lesz, mint a Göncöl-szekér az éjszakai égbolton.

Olvasóink szerint...

Előző lapszámunkban az open source fejlesztésű szoftverekben rejlő üzleti lehetőségekkel foglalkoztunk, illetve azzal, miként lehet ilyen szoftvereket marketinghátter nélkül népszerűsíteni. Ezzel kapcsolatban megkérdeztük olvasóinktól, hogy szerintük az open source szoftverek megbízhatóbbak-e, mint a zárt fejlesztésűek.



- Igen, mert a hibákat nagyon gyorsan javítja a fejlesztő közösség. (95%)
- Nem, mert bárki bárhol módosíthatja a forráskódot. (5%)

Az e heti véleményről a computerworld.hu/cikkek/velemeny0917 weboldalon szavazhatnak.

Hyde Tech Corner

Felkértük az informatikai szektor három képviselőjét, hogy kommentálja a közelmúlt érdekesebb híreit, eseményeit. Ezen a héten Gottlieb István, Klotz Tamás és Fábíán Miklós válaszolt felkérésünkre. [Összeállította: Barabás Balázs]

Összeállításunkból megtudhatjuk, vajon a Vista után milyen esélyekkel indul a Windows 7 a hazai vállalatok körében (a Lenovo magyarországi leányvállalatának tapasztalatai szerint); lényeges kérdés-e egy IT-architektúra esetében, hogy az alkalmazott forráskód nyílt-e vagy zárt, és végül pedig milyen esélyekkel lehet szabályozni a tápegységek energiafelhasználását.

A Windows XP élt és élni fog?

Csak néhány nap van hátra a Windows XP és az Office 2003 termék támogatásból, de a Windows 7-ről is vissza lehet majd lépni XP-re. computerworld.hu/cikkek/xpforeva

GOTTLIEB ISTVÁN VEZÉRIGAZGATÓ, LENOVO MAGYARORSZÁG

A mi vevőkörünkben a Vista nem aratott nagy sikert. Hosszabb ideje már csak Windows Vistával szállítjuk számítógépeinket, és a visszajelzések szerint sokan igényelték a downgrade-et XP-re. A nagyvállalati, illetve a kis- és középvállalatokra is érvényes, hogy várják a Windows 7-et, és ha az első tapasztalatok alapján megéri váltani – és nem utolsósorban a jelenlegi gazdasági helyzetben a vállalati költségvetés megengedi –, akkor áttérnek XP-ről az új operációs rendszerre. A Vistával kapcsolatban megfogalmazott panaszok közé tartozott, hogy az átállás XP-ről óriási tesztelési és fejlesztési munkát igényelt volna, márpedig ügyfeleink tapasztalatai szerint a Vista nem hozott olyan gyökeres javulást az XP-hez képest, hogy ezt a befektetést megérte volna. Tény, hogy megjelenése óta sokat javítottak a Vistán, megjelent hozzá javítócsomag is, de ügyfeleink úgy látják, hogy a Windows 7 már olyan közelségbe került, hogy erre az időre már nem fognak migrálni, hanem megvárják az új Windowst. Az új rendszerről érkező hírek egyébként biztatók. Úgy tűnik,

hogy a Microsoft egészen más koncepció mentén fejleszti a Windows 7-et, mint eddig, és ennek alapján valószínűleg jogosan lehet remélni, hogy az új operációs rendszer legalább annyira megbízható és jól használható lesz, mint most az XP.

Idén csökkennek a szervereladások

A Microsoft Windows Server és a Linux szervereladásokat egyaránt sújtja a válság, az IDC szerint mindkettő esetében visszaesés várható. computerworld.hu/cikkek/linuxdrop

KLOTZ TAMÁS FŐTITKÁR, IVSZ

Az informatika átszövi szinte minden szegmest a gazdaságnak, hiszen az automatizálás modern eszköze, így közvetett módon, de sajnos érintett a válság által. Érdemes észrevenni, hogy a visszaesés szerencsére nem olyan mértékű, mint más iparágakban. Az ok, hogy az informatika egyszerre egy kitörési lehetőséget is biztosít, egyfajta előremenekülni lehetőséget. Minden

válságnak voltak és lesznek is nyertesei, szerintem azok, akik felismerik és jól alkalmazzák az informatikát e nehéz időszakban is. A nyílt forráskód üzleti modellje természetes vizsgálódási területnek tűnik ebben a környezetben. De fontos, hogy ne csak a rövid távú beszerzési költségek szempontjából hasonlítsuk össze a megoldásokat, hanem a teljes birtoklási költség-

elemzéssel, és annak alapján tudjunk megalapozottan dönteni. Amúgy a forráskód kérdésénél ma szerintem sokkal fontosabb az interoperabilitás megléte a különböző rendszerek, szolgáltatások és dokumentumformátumok között, egy hatékony IT-architektúra kialakításánál.



Klotz Tamás

főttitkár
IVSZ

Le az energiapocsékoló tápegységekkel!

Az EU új szabályozása az elektromos áram pocsékolásának megállítását tűzi ki célul, és 2010-es hatállyal komoly megszorításokat léptet életbe, hogy aztán 2011-ben még szigorúbb feltételeket diktáljon. computerworld.hu/cikkek/tapok

FÁBIÁN MIKLÓS MAGYARORSZÁGI IRODAVEZETŐ, EPSON

A téma nagyon aktuális napjainkban. Épp a mi nap tartottunk egyeztetést a budapesti irodánkban egy környezetvédelmi kezdeményezés kapcsán, hogyan tehetjük munkahelyünket, munkánkat „környezetbarátabbá”. Az elhangzott ötletek közt több is foglalkozott az ún. fantom energia kérdésével. Sajnos a szabályozások és az azokat követő hardverszabványok csak a lehetőségét teremtik meg az energiatakarékos üzemmek. Mi magunkon is azt tapasztaltuk, hogy ha távozáskor kikapcsoljuk a számítógépet, a monitor már többnyire bekapcsolt állapotban marad.

Magyarán, a környezetvédelmi kultúra legalább annyira fontos, mint az említett szabályozások. És itt vannak még kétségeim a társadalom érettsége tekintetében. A jólétben felnőtt generációk már természetesnek veszik a villanyt, a meleg vizet, a fűtést és sok más szolgáltatást, ahol nagyságrendekkel többet spórolhatnánk, mint egy bekapcsolt tévé készenléti áramán. Ezt bizton állíthatom két kamaszgyermek nevelőjeként. Az égvé felejtett világítás vagy az órákon át folyó meleg víz napi téma nálunk otthon. Azt hiszem, itt kellene kezdeni a változást.

De ne értsenek félre, minden apró lépés számít, a kezdeményezésnek örülni kell.



Fábíán Miklós

magyarországi
irodavezető
Epson

SZEMÉLYI HÍREK

Radics Sándor



Áprilistól Radics Sándort nevezték ki a bécsi központú update software AG budapesti leányvállalata, az update software Magyarország Kft. ügyvezető igazgatójává. Az eddigi ügyvezető igazgató, Rajkay Mátyás a frankfurti leányvállalatnál töltte a vezető pozíciót.

Hiroshi Sasaoka



Április 1-jétől Hiroshi Sasaoka általános ügyvezető igazgatóként vezet a Sharp Electronics Europe-ot, egyben felelős a Franciaországban, Lengyelországban, Angliában és Spanyolországban működő Sharp Europe üzemek tevékenységéért is.

ESEMÉNY-NAPTÁR

Április 23–24. BUDAPEST
CIO'09 – Kormányzás COMPUTERWORLD KONFERENCIA
viharos vizeken
WWW.COMPUTERWORLD.HU/KONFERENCIA

Április 27. BUDAPEST
SharePoint 2007 és a WSS 3.0 bevezetése, menedzselése
WWW.NETACADEMIA.NET

Április 28. BUDAPEST
ICT Internet Protokoll alapon
WWW.IIR-HUNGARY.HU

Április 28–29. BUDAPEST
Korszerű közigazgatás (Köz) – adatok aranykalitkában.
Adatvédelem – Információszabadság – Információbiztonság
WWW.IIR-HUNGARY.HU

Április 30. BUDAPEST COMPUTERWORLD KONFERENCIA
Game Developers Forum 2009
WWW.COMPUTERWORLD.HU/KONFERENCIA

HÍRMOZAIK

Újabb rekordév

Az ötéves fennállását ünneplő Alerant Informatikai Zrt. árbevétele az előző évhez viszonyítva 58 százalékkal növekedett, így 2,8 milliárd forint lett a 2008-as pénzügyi évben. Tovább erősödött az alkalmazásfejlesztési és -integrációs terület, az innen származó bevételek a teljes árbevétel növekedését meghaladó ütemben nőttek, és elérték az 1,9 milliárd forintot. Ugyanakkor kismértékben – 9 százalékkal – csökkentek a termékadásból származó bevételek, de ezt jelentősen ellensúlyozta, hogy növekedett az eszközökhöz és elkészült alkalmazásokhoz kapcsolódó támogatási szolgáltatásból származó bevétel.

OKI MC560: kisvállalatoknak

A korábbiakhoz képest az OKI új multifunkciós modelljének produktivitása és az üzemeltetés költséghatékonysága is javult. Ezt a nagyobb kapacitású festékpatronokkal, a továbbfejlesztett multitasking megoldásokkal és a készülék könnyebb integrációjával sikerült elérni. Az MC560 a korábbi C5550 MFP készüléket váltja le. Az új modell, csakúgy mint elődje, teljesen integrált, négy az egyben, színes és fekete nyomtatásra képes. A nagy kapacitás mellett az OKI nyomtatója kombinálja a professzionális nyomtatási és másolási minőséget az alacsony árral. Az LDAP címtár-elérési funkcióknak köszönhetően könnyen illeszthető a meglévő informatikai rendszerbe.

Linuxban is erősít

Immár széles körű szolgáltatásokkal jelentkezik a különféle Linux platformokra is az Atigris Informatika.

A szolgáltatások magukban foglalják a konfigurálást, üzemeltetést, az IT-rendszerek napra készen tartását, webes alkalmazások futtatását és támogatását, sávszélesség-optimalizálást, tűzfalak és biztonsági beállítások kialakítását is. Az Atigris Informatika Linux kompetenciái megtekinthetők az Atigris honlapján: www.atigris.hu.

REGISZTRÁLJON!

Ha szeretné hétről hétre

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

ceginfo.computerworld.hu

Sokan nem tudnak a pályázati lehetőségekről

A Computerworld által rendezett „IT-beruházások EU-s támogatása” konferencián a kormányzati, a pályázati tanácsadói, valamint a szállítói oldal képviselői hasznos tanácsokkal szolgáltak az informatikai célú pályázatokkal kapcsolatban.

Számos olyan eljárási lépést foglaltak jogszabályba az elmúlt hónapokban, amelyek révén gyorsulhat, illetve egyszerűsödhet az Új Magyarország Fejlesztési Terv keretén belül meghirdetett pályázatokon elnyerhető fejlesztési források felhasználása – hangsúlyozta *Tóth Tamás*, a Nemzeti Fejlesztési Ügynökség Koordinációs Irányító Hatóságának főosztályvezető-helyettese az április 9-i Ramada Plaza Hotelben megrendezett budapesti konferencián. Az „IT-beruházások EU-s támogatása” fórumon a kormányzati és tanácsadói oldalról érkezett előadók mellett a szállítók részéről a D-Link és a Libra Szoftver képviselői tartottak előadást, emellett a Cobra Computer és a Progen is bemutatott üzleti szoftvereiket.

EGYENLŐ BÁNÁSMÓD

Tóth Tamás előadásában hangsúlyozta: immár jogszabályi szinten is lefektették a pályázati eljárások alapelveit, amelyek között a szakszerűség, az egyszerűség, a projektgazdával való együttműködés és az egyenlő bánásmód is szerepelnek. A nyilvánosság érvényesülését segíti, hogy amennyiben szükségessé válik a felhívás módosítása, az NFÜ haladéktalanul módosítja azt a honlapján, és erről – a módosítások kiemelésével – közleményt is megjelentet.

A pályázati pénzek felhasználását gyorsíthatja az is, hogy a támogatási döntés érvényét veszti, amennyiben a szerződéskötésre a meghosszabbított határidőn belül – ez most már a korábbinál hosszabb ideig, különös méltánylást érdemlő esetben a döntéstől számítva akár 150 napos határideig is lehetséges –, a kedvezményezett érdekkörében felmerült okból nem kerül sor. Enyhítették a biztosítéki terheket is: bővült a biztosítékmentes kör, emellett a jogszabályon alapuló azonnali beszedési megbízás bevezetésével egyetlen pályázótól sem szükséges a jövőben felhatalmazó nyilatkozatot kérni. A projektgazdák felé alapesetben elvárásaként a nyílt közbeszerzési eljárás alkalmazását foglalták meg.

ÚJ PÁLYÁZATOK MÁJUSBAN

Debreceni Győző, a Miniszterelnöki Hivatal Infokommunikációs Főosztályának vezetője az elektronikus gazdaság fejlesztéséről tartott előadást. Mint fogalmazott, a terület fejlesztésére azért van szükség, mert az infokommunikációs szektor állítja elő az uniós GDP

5-6 százalékát; 2005-ben az Európai Unió teljes évi GDP-növekedésének 25 százaléka, míg az Egyesült Államok növekedésének 60 százaléka származott ebből a szektorból; ugyanakkor Magyarország az infokommunikáció felhasználása terén az EU-tagországok között meglehetősen hátul kullog.



2007-től itthon is lehetett forrásokat elnyerni vállalati folyamatmenedzsment, továbbá e-kereskedelem és egyéb e-szolgáltatások támogatására. A pályázatok folytatása idén május végén, június elején várható (GOP 2.2.1., illetve 2.2.3.), az elektronikus kereskedelmi pályázat minimális támogatási határát 3-ról 2 millió forintra csökkentik. Új konstrukcióként a GOP 3.4.1 jelű pályázatban vállalati szoftverszolgáltatások (SaaS) fejlesztésére is biztosítanak majd 1,5 milliárd forintot; pályázóként 50-300 millió forintot kaphat az összesen 5-15 nyertes pályázó. Ezzel a konstrukcióval azok a kkv-k is korszerű vállalati szoftverekhez juthatnak havidíjas szolgáltatás keretében, amelyek egyébként az alkalmazások bevezetését nem engedhetnék meg maguknak.

MEGVÁLTOZOTT KÖRNYEZET

Kilbertus Viktor, a D-Link Magyarország marketingmenedzsere arra figyelmeztetett, hogy az utóbbi hónapokban gyökeresen megváltozott a beruházási környezet: a vállalkozások csak akkor vágnak beruházásba, ha az nélkülözhetetlen, illetve ha az rövid távú költségsökkenéssel jár. Beszűkültek a finanszírozási lehetőségek, emiatt egyre több helyen hosszab-

bítják meg az IT-infrastruktúra életciklusát. Az IDC-D-Link márciusi, 100 hazai kis- és középvállalat körében elvégzett reprezentatív piackutatása szerint a hazai kis- és közepes vállalkozások 64 százaléka nem tervez 2009-ben IT-beruházást, a kisvállalkozásoknál ez az arány csaknem 80 százalék; a halasztás oka egyértelműen a költségcsökkentés, a bevételek visszaszorulásával együtt.

A cégek egy részének megoldást jelentenek az EU-források, de a beruházást tervező kkv-k 15 százaléka nem ismeri a pályázati lehetőségeket, a cégek több mint egyharmadának igényeire pedig nincs megfelelő pályázat. Bár a finanszírozási nehézségeket nem sorolják az első helyre, sokat változtat a hozzáálláson, ha a szállító segítséget kínál a források (hitel, lízing) előteremtésére. – Azok a szállítók tudnak igazán segítséget nyújtani, amelyek a cég számára valóban szükséges megoldásra a legolcsóbb alternatívát tudják kínálni – hangsúlyozta *Kilbertus Viktor*.

A májusban kiírandó pályázatok mellett „kiskapus” megoldásként a kkv-k a GOP-2009-2.1.1/A pályázatra is jelentkezhetnek. Az akár 50 millió forint összegű támogatás technológiai fejlesztést eredményező beruházásokra igényelhető: új vagy 3 évnél nem régebbi használt eszköz beszerzésére, illetve információs technológia fejlesztésére, domaintörvény-regisztrációra és a hozzá kapcsolódó honlapkészítésre, valamint minőség-, környezet- és egyéb irányítási, vezetési, hitelesítési rendszerek, szabványok bevezetésére és tanúsítására. A pályázatok benyújtása februártól egészen az idei év végéig lehetséges – mondta el *Rendes Szabolcs*, a Pénzforrás Pályázati Tanácsadó Iroda munkatársa.

Galambosné Schusztner Anna, a Libra Szoftver Zrt. tanácsadója az ERP-rendszer szállítójának kiválasztási szempontjairól beszélt. Mint fogalmazott, az integrált vállalatirányítási rendszer bevezetése révén a vállalkozások pénzügyi helyzete átláthatóbb lesz, naprakész információik lehetnek, ezáltal nagyobb vezetői kontrollt gyakorolhatnak. A munkaerő optimális kihasználása, valamint a tudatos cash-flow tervezés és pénzgazdálkodás révén növelhetik versenyképességüket – tette hozzá a tanácsadó.

Kiállító partner:



Partner:



HOUG: nem ésszerű az IT-n spórolni

A válságoknak mindig vannak nyertesei, ezért most sem mindegy, hogy milyen a hozzáállásunk a jelenlegi gazdasági helyzethez: passzív szemlélődőként figyeljük a szituáció alakulását vagy haszonélvezőként szeretnénk kikerülni a krízisből - fogalmazott Reményi Csaba, az Oracle Hungary Kft. ügyvezető igazgatója április 7-én, kedden az Oracle-felhasználók Magyarországi Egyesülete (HOUG) által szervezett konferencia nyitó előadásában.

Idén 13. alkalommal rendezték meg a HOUG konferenciát április 6-9. között a siófoki Hotel Azúrban. A HOUG konferencia hagyományosan a hazai informatikai piac egyik legjelentősebb szakmai rendezvényének számít; a négynapos konferencián a három nap során összesen mintegy négyszáz érdeklődő fordult meg.

Reményi Csaba emlékeztetett arra, hogy az amerikai Oracle több éve – éppen a legutóbbi, dotkom válság tapasztalatai alapján – kezdett vállalati felvásárlásokba annak érdekében, hogy kutatási-

nek három kulcsa lehet: az egyik az ügyfélközpontúság, a második a vállalati folyamatok agilitása, végül a hatékonyság és szabályozottság.

Az Oracle mindhárom területen számos terméket kínál, sőt sok alkalmazás már ott is van a cégeknél, legfeljebb korábbi szoftververziót használnak, vagy az adott funkciót nem aknázzák ki. Viszonylag kis investícióval tehát az informatikai vezetők a meglévő technológiákat még inkább kiaknázzhatják, és számos üzleti előnyt mutathatnak fel a cégvezetés számára.

labdacsapatának vezetőedzője az üzlet és a sport hasonló kihívásairól – csapatépítés, motiválás, hatékonyságjavítás, formaidőztetés, krízishelyzetek kezelése – tartott előadást; ezt követően Tölgyessy Péter, az MTA Politikatudományi Intézet kutatója beszélt a Magyarország előtt álló politikai és gazdasági kihívásokról.

A plenáris ülésen két előadást is tartottak az Oracle európai, közel-keleti és afrikai régiós szervezetétől meghívott külföldi előadók. Az április 7-i nyitó napon Kevin Lancaster, az Oracle európai adattárház és üzleti intelligencia (BI) igazgatója tartott előadást az Oracle adattárház- és üzletiintelligencia-megoldásairól, így a tavaly bemutatott Exadata tárolószerverről. Hangsúlyozta, egy jól működő üzletiintelligencia-megoldáshoz szükség lehet egy integrált adattárház kiépítésére, ugyanakkor az adatok értékeléséhez, illetve elemzéséhez front-end BI-eszközök vásárlására is. – Az Oracle az adattárház- és üzletiintelligencia-piacon a legszélesebb körű megoldást tudja kínálni: a független piacelemző cégek szerint valamennyi részpiaci szegmensben a vezető szállítók között helyezkedik el a cég – tette hozzá Kevin Lancaster.

ÚJ VERZIÓ

Másnap John Aisien, az Oracle európai, közel-keleti és afrikai régiójának termékmenedzserért felelős alelnöke mutatta be az Oracle Fusion Middleware közteszoftver-platformjának a közeljövőben megjelenő, 11g verziójának újdonsága-

it. John Aisien előadásában arról beszélt, hogy a Fusion Middleware 11g egyes új elemei miként segíthetik majd a vállalatokat abban, hogy a mostani gazdasági környezetben az IT továbbra is hatékonyan tudja kiszolgálni az üzleti igényeket. Ennek a helyzetnek az egyik következménye, hogy az IT-működés – a beruházások és az üzemeltetés – költségeit is jelentősen csökkenteni kell. Az eszköz ehhez a konszolidáció lehet az IT-infrastruktúra minden területén.

Mivel a nagyvállalati informatikai infrastruktúrákban általában számos különböző komponenset kell összekapcsolni, ezek üzemeltetéséhez nagy tudás szükséges. A konszolidáció eredményeként kisebb támogatási díjat kell fizetni, és a kevesebb rendszer üzemeltetéséhez a korábbinál kevesebb szakemberre lesz szükség, akiknek a képzésére is kisebb összeget kell fordítani. Az Oracle Fusion Middleware csomagban olyan eszközök állnak rendelkezésre, amelyek nagy teljesítményre képesek, és a független szakértők szerint is a piacvezető termékek közé tartoznak. Az egyik ilyen konszolidálandó terület lehet a vállalati portál. Napjainkban több vállalati portált üzemeltet egy-egy nagyvállalat – ezeknek az Oracle Web Center platformjával való konszolidáció révén egyszerűsítené az üzemeltetési környezetét. Ugyanez igaz a dokumentumkezelésre is: az Oracle Fusion Middleware 11g-ben új elemként egységes dokumentumkezelési megoldás is elérhető.

A plenáris előadások mellett külön szekciókban lehetett előadásokat hallgatni, többek között az alkalmazások, iparági megoldások és a technológiai témakörökben. A szekciók fókusztemái között szerepeltek az Oracle üzleti alkalmazások, közteszoftver- és alkalmazásfejlesztés, biztonsági megoldások, üzleti intelligencia és adattárházak; az előadások mellett az Oracle termékspecialistái és oktatói számos workshopot és demót is tartottak.



fejlesztési kapacitását növelje, valamint termékportfólióját a lehető legszélesebb körben diverzifikálja. Ennek köszönhetően a szoftverszállító már a válság kitörését követően is a nemrég lezárult harmadik üzleti negyedévében nyereséges volt, és története során először osztalékot is fizetett; az Oracle részvényeinek árfolyama pedig már a tavaly őszi, a Lehmann Brothers csődje előtti szinten van – hangsúlyozta Reményi Csaba.

A VÁLLALATOK TULÉLÉSÉNEK KULCSA

A válság kitörését követően első lépésként a költségeket mindenre kiterjedően, fűnyíró elven csökkentették, azonban „elképzeltetetlen, hogy hosszabb távon az IT-n spórolna egy ésszerű cégvezetés” – fogalmazott az Oracle Hungary ügyvezető igazgatója. A vállalatok túlélésé-

A HOUG minden évben áttekintést ad a hazai vállalatok számára az információs technológia szerepéről és hatásáról, az Oracle innovatív megoldásairól. Az átfogó előadásokon bemutatják az Oracle alkalmazás- és technológiai portfólióját. Az előadásokat idén is a HOUG és az Oracle közös felhívására, jelentkezések alapján választotta ki a közös bírálóbizottság. A konferencia ezúttal is lehetőséget kínált arra, hogy a résztvevők megismerjék a felhasználók és a partnerek sikeres Oracle-alapú projektjeit, megoldásait, a legújabb iparági trendeket, technológiákat és termékeket.

MINDENT ÁTSZÖVŐ ÜZLETI INTELLIGENCIA

A HOUG konferencia nyitó napján Mocsai Lajos, az MKB Veszprém KC kézi-

Veszélyben az adatok

A HOUG konferencia egyik legérdekesebb része a szerda délutáni adatbiztonsági panelbeszélgetés volt. A beszélgetés moderátora Mester Sándor, a Vezető Informatikusok Szövetségének alapítója és tiszteletbeli tagja volt. A beszélgetés témájának apropóját az adta, hogy a nemzetközi felmérések szerint a válság idején sokan „be-spájzoltak” a vállalati adatokból; az elbocsátott emberek fele az ügyfelekkel kapcsolatos és más üzleti információkkal távozik. A belső fenyegetések

mellett egyre súlyosabbá válnak a külső, kifejezetten pénzszerzésre irányuló támadások is. A beszélgetés szakértői résztvevői azon óhajuknak adtak hangot, hogy a pénzügyi szférán kívül más iparágakban is szerencsés lenne jogszabályban előírni a vállalatok számára kötelező minimális IT-biztonsági szintet. A kerekasztal-beszélgetés során ugyanakkor az derült ki, hogy sok helyen szerencsére tisztában vannak vele: a biztonságon nem érdemes spórolni még a szűkebb időkben sem.



Árukapcsolt INTERNET

A felhasználói szokások változása nem feltétlenül irányítható folyamat, ennek megfelelően az ár-érték rendszert sem árt időnként új alapokra helyezni. [Írta: Tököli Gábor]

Már hat éve, hogy *Barbara Streisand* 10 millió dolláros kártérítési igényrel lépett fel *Kenneth Adelmannal* szemben. A visszavonult szoftvermérnök és környezetvédelmi aktivista a kaliforniai partvidéket örököltte meg egy 12 ezer fotóból álló képsorozattal, amit azután közzétett az interneten; a képeken Streisand háza is feltűnt, amit a felperes a személyiségi jogok durva megsértéseként értelmezett. Szerencsére a bíróság elutasította a hajmeresztő keresetet, de az ügy kipattanása utáni hónapban több mint 420 ezren keresték fel a képeket hostoló pictopia.com oldalt, hogy gyönyörködjenek a 10 millió dolláros látványban. A Techdirt blogon 2005 januárjában jelent meg az a *Mike Masnick*-féle bejegyzés, amelyben először olvashattuk a *Streisand-effektus* kifejezést. Az időközben internetes terminológiává alakult szellemesség azt a gyakori jelenséget írja le, amikor **valaki tüzzel-vassal próbál eltüntetni vagy cenzúrázni valamilyen online tartalmat, de ezzel csak azt éri el, hogy a szóban forgó információra az is felfigyeljen, aki egyébként soha nem tált volna rá.** Mindez *John Gilmore* klasszikus megfogalmazásában így hangzik: *a net a cenzúrát károsnak érzi, ezért megkerüli.*

Ez a törvényszerűség önmagában nem indikálja, de mindenképpen jel-

lemzi a fogyasztói szokások változását. Elvonatkoztatva a hasonló okokból elmérgesedő pénzügyi válságtól, a tartalomszolgáltatásban is minden eddiginél nyilvánvalóbbá vált, hogy a mesterségesen fenntartott hiányra épülő üzleti modell már nem sokáig marad életképes. A Streisand-szakértő Masnick szerint még mindig sokan gondolják úgy, hogy a gazdaságtudomány egy kívánatos állapot meghatározásáról szól, és nem egyszerűen azt írja le, ami valójában történik. Más szóval, bizonyos folyamatok attól függetlenül zajlanak, hogy elismerjük-e a létjogosultságukat, de ezzel a fejnehéz üzleti szereplők gyakran képtelenek szembenézni. Ennek megfelelően **nagyon könnyen összemossák az ingyenségre alapuló modell promócióját a lopásra (divatos elnevezéssel kalózkodásra) való bujtogatással, ellehetetlenítve az új megoldásokról folytatott érdemi párbeszédet.**



Mike Masnick

CEO
Techdirt

Masnick négy pontra butítható modellje egyszerű és könnyen átlátható, amiből persze nem következik, hogy helyes. Először is szükségesnek tartja, hogy meghatározzuk a piacon jelen lévő értékeket, illetve magát a piacot is újradefiniáljuk az értékek mentén. Ezeket később két részre bontja. Az általános vagy kimeríthetetlen érték olyasmi, ami nem hasz-

nálódik el, és ha egyszer már rendelkezésre áll, akkor a terjesztése gyakorlatilag ingyenes, és a létrehozóját sem károsítja meg semmivel. A másik rész nehezen választható el tulajdonosától, reprodukciója vagy terjesztése költséges, ennek megfelelően hiány van belőle. Masnick szerint a kimeríthetetlen kategóriába tartozó elemeket kivétel nélkül ingyenessé kell tenni, szét kell szórni, sőt a hozzáférést is meg kell könnyíteni. Mindez alig kerül valamibe, és csak tovább növeli a szorosan kapcsolódó, korlátozott elemek értékét, amelyeket viszont pénzért kell árulni.

Bizonyos piacok összetettebbek, mások egyszerűbbek, de a modell a legtöbb esetben működőképes; a lemezkiadásban például a következőképpen fest. **A piac meghatározása:** az emberek szívesen hallgatnak zenét. **Az értékek szétbontása:** maga a zene kimeríthetetlen forrás, miután megírták. A koncertjegyek, a kapcsolódó termékek, a lemezek,

a zenészekkel való találkozás vagy az újabb zeneszámok már korlátozott erőforrásnak számítanak. **A kimeríthetetlen forrás ingyenessé tétele:** a zenét fel kell tölteni saját weblapokra, fájlserelőkre vagy közösségi oldalakra. Ezzel a tartalom minden eddiginél nagyobb publicitást kap, ami növeli a negyedik lépésből származó bevételt. **A hiánycikkek áruba bocsátása:** pénzért kell adni a jegyeket, a személyes találkozást, a különleges kiadványokat, az ajándéktárgyakat, és reklámot kell értékesíteni, vagy szponzorációt kell szerezni, mondván megrendelésre írt számokkal. Aki nem hajlandó fizetni, az most sem fizet, akinek pedig számít a hozzáadott érték, az valóban hozzáadott értéket vásárolhat.

ARÁNYTÉVESZTÉS

A dolog lényege, hogy **a korlátlanul rendelkezésre álló forrásokat a piac kiszélesítésére és a hiánycikkek értékének növe-**

Példás lelkesedés

A NIN-es *Josh Freese* már-már túlzásba vitte a „hozzáadott érték” elméletének gyakorlati alkalmazását. Azon túl, hogy ingyen meghallgathatjuk, 7 dollárért letölthetjük, illetve 15 dollárért CD-n vagy DVD-n megrendelhetjük új lemezét, más ajánlatokat is találunk az oldalán. Ezek között 50-től egészen 75 ezer (!) dollárig válogathatunk. Az ötvenesért a CD/DVD mellett egy póló és egy hálálkodó szemé-

lyes telefonhívás jár, azután következik a 250, az 500, az 1000, a 2500, majd az 5, 10 és 20 ezres csomag, egyre hajmeresztőbb szolgáltatásokkal. A 75 ezres (egyszeri) ajánlatban többek között az is benne van, hogy Josh kiad egy 5 számból álló, a vásárló életéről szóló lemezt. Ha az illetőnek van zenekara, egy egész hónapra beszáll hozzá dobolni; ha nincs, akkor ugyancsak egy hónapra elmegy hozzá személyi titkárnak.

lésére fordítottuk; erre semmi sem alkalmasabb az internetnél és a webes, webkettes, sőt webhármás technológiáknál.

Mindez persze nem újdonság, mint ahogy az sem, hogy az ellenérdekelt felek nem engednek álláspontjukból, amíg nincsenek rákényszerítve. Egyrészt nyilvánvaló, hogy az ingyenességre alapuló modell nem alkalmas a vízfaj eltartására, másrészt sokan a kibővülő piac ellenére is egyenlőségjelet húznak az ingyenes alapszolgáltatások és a bevételkiesés közé. Részükről az egyetlen reális fenntartás az lehetne, hogy a disztribúciónál jóval fontosabb a marketing, mert jelenleg a legtöbb területen az határozza meg a vásárlók viselkedését; a marketing drága, így máris összeomlott az ingyenes terjesztésre épített üzlet.

Pedig a rendszer már a „komolyabb” területeken is bizonyított: a Red Hat például mindenki szerint üzleti alapokon működik, és az IBM is borzalmasan sok pénzt termel az ingyenes szoftverhez kapcsolódó szolgáltatásokból vagy hardverekből. Masnick szerint egyébként a legtöbb fejlesztő és gyártó ott követi el a hibát, hogy magát a szoftvert sorolja be a hozzáadott értékek fenntartott kategóriába, miközben a különleges áru a növekvő termelékenység, amit a szoftverre építve elérhet egy-egy megrendelő. Ezt a magunk részéről annyival egészíthetjük ki, hogy **a hardvereszközök valószínűleg soha nem lesznek ingyensesek, így a szoftverek vagy a digitális tartalom ingyenessége is viszonylagos – különösen akkor, ha valamelyik gyártó kvázi-monopóliumot épít ki a saját területén, és semmi oka rá, hogy bár-**

mit is ingyen adjon. Erre jó példa egy szép fehér alma vagy a játékkonzolok piaca – nem véletlen, hogy már a Microsoft is nyolc éve próbálkozik ezen a területen, és az sem véletlen, hogy a PC-s játékok egyre inkább

**Masnick
modellje egyszerű
és könnyen átlátható,**

**amiből persze nem következik,
hogy feltétlenül el is kell fogadnunk helyesnek.**

alulmaradnak a konzolok és a kalózkodó egyesített flottájával szemben vívott harcukban.

A digitális másolásvédelem ugyan csak azt a kompatibilitási problémát veti fel, ami a fenti szemléletben gyökerezik. Ahogy a nagyvállalatok a szabadalmakból rakott kupacokon hevernek, és egymást keresztül-kasul feljelentgetve ezerféle licenclátást szednek a többiek felé, ugyanúgy a DRM (Digital Rights Management) eredeti, támogatható célja is lassan feledésbe merül. A megoldás a jelek szerint nem igazán alkalmas a kalózkodás visszaszorítására, ezzel szemben gyakran keseríti el a jóhiszemű felhasználót – különösen, ha kiderül, hogy a megvásárolt terméket kizárólag a megfelelő, ugyancsak pénzért kapható eszközzel (hardver vagy szoftver) tudja használatba venni. A műsoros DVD-k régió kódjáról ne is beszéljünk, közben pedig a kiadók és

az úgynevezett közcélú alapítványok komolyan gondolják, hogy a boltban vásárolt film elején bárkinek kedve van megtekinteni „A lopás – bűn” című oktatófilmet.

EGYENLŐ FELEK

Az igazsághoz tartozik, hogy nem egyszerű új technológiák és üzleti modellek után indulni, különösen, ha nem mehetünk biztosra, mert nincsenek pontos elképzeléseink a lehetőségeket és a buktatókat illetően. A lapkiadók például a zeneiparhoz hasonló problémával szembesültek, amennyiben a hagyományos tartalmakat is át kell ültetniük az új megoldásokra, és a menet közben kapott visszajelzésekre építve kell folyamatosan növelniük (szerencsés esetben megtartaniuk) a korábban összegyűjtött előfizetői tábor. *Rupert Murdoch*, a News Corp. tulajdonosa egy április eleji televíziós beszélgetésben kifejtette, hogy az online média bevételnövekedése egyelőre nem fedezi a nyomtatott lapok bevételeinek csökkenését. Murdoch saját internetes zaslóshajója, a *Wall Street Journal* legnagyobb riválisát hozta fel példaként: az online *New York Times* az Egyesült Államok egyik legnépszerűbb hírlapja, ennek ellenére a mai napig nem képes hirdetési bevételeiből eltartani magát. A prémium tartalom természetesen a webes újságokban is megjelenik, de erre Murdoch szerint nem könnyű sem előfizetőt, sem hirdetőt találni a Google, a Yahoo és a többi kereső által fenntartott hírversenyben. A piaci pánik ennek megfelelően éppen a legrosszabbkor érte el a kiadókat is. „Most az a kérdés, megengedjük-e a Google-nak, hogy ellopja az összes szerzői jogunkat ..., na jó, nem lopja el, csak elveszi” – fogalmazott a News Corp. első embere.

Az már nem fogható a gazdasági válságra, hogy a kísérleti médiumoknak nevezett próbálkozások, mint például a megfelelően pozicionált közösségi oldalak, egyre népszerűbbek a marketing és általában az ügyfelekkel való kapcsolatfelvétel szempontjából. Ilyen oldal mond-

juk a LinkedIn vagy a Twitter, bár mindkettő jelentéktelennek tűnhet, ha összehasonlítjuk őket a 200 milliómodik felhasználóját ünneplő Facebookkal. Az előbbieknél mégis képzettebb, valódi vásárlóerővel rendelkező felhasználók vannak, ráadásul a felmérésekből egyértelműen kiderül, hogy azok sokkal aktívabbak, mint a Facebook tábora. A Forrester elemzője, *Jeremiah Owyang* megfogalmazásában *hyper-connected* (körülbelül: elképesztően összekapcsolt) felhasználókról van szó, akik mindenről megosztják a véleményüket – ezáltal erősen befolyásolják egymást. Sokan közülük rendszeresen blogolnak, és a céges identitásokkal is csak a kölcsönösség jegyében hajlandók tárgyalni. Ebben az egyelőre ingyenes környezetben az üzleti vállalkozások könnyedén érvényesülhetnek, de csak akkor, ha megértik, hogy nem egy újabb csatornára találtak, ahová vödörrel zúdíthatják a marketinghulladékot. A Twitter-sikertörténetekben olyan cégek a főszereplők, amelyek alapos vizsgálódás után valóban megpróbálták felvenni a kapcsolatot az ügyfelekkel, és közösséget szerveztek belőlük.

ZENEI ALAPOK

Az új üzleti modelleket gyakran éri az a kritika, hogy összekavarodnak bennük az eddig bejárat-

tott szerepek: a programozóra művészi feladatok hárulnak, a művészek kereskednie kell és így tovább. A kiadók felelősségét éppen ezért nem szabad megkerülni, mivel az ő feladatuk lenne, hogy mindenkinél jobban megismerjék (*quel horreur* maguk alakítsák ki) ezeket a megoldásokat, és levegyék a tartalom tényleges előállítóinak válláról. Sajnos az ellenérdekeltség gyakran tájékozatlansággal párosul, nem beszélve a szerződések és különféle kötelezettségek béklyóiról, így a hagyományos modell sokfelé változatlan marad; szerencse a szerencsétlenségben, hogy annál nagyobb lehetőség előtt állnak a piaci rést betölteni igyekvő vállalkozások. Ezek egyike a tavaly nyáron elindult Topspin, melyet *Ian Rogers*, a Yahoo Music korábbi igazgatója vezet.

A Topspin platformja nemrég lépett ki a béta állapotból, de már a tesztidőszak alatt is élesben hasz-



Ian Rogers

CEO
Topspin Media



nálták azok az előadók, akikkel a fejlesztők megállapodtak. (Ilyen Trent Reznor és a Nine Inch Nails, a Beastie Boys vagy Kristin Hersh). A megoldás lényege, hogy ellássa a művészeket a különféle internet-alapú üzleti modellek működtetéséhez szükséges eszközökkel és információkkal. A háttér-infrastruktúrától egészen az ügyfélkezelésig és a megjelenítésig terjedő elemekből válogatva a Topspin partnerei felépíthetik saját webes szolgáltatásait az aktuális igények szerint méretezve. A szóban forgó üzleti modellek megegyeznek abban, hogy a netes jelenlétre építve kínálnak prémium opciókat, és úgy tűnik, hogy nem is sikertelenül. David Byrne regisztrációs listája legutóbbi albumának népszerűsítésekor 3000 százalékkal bővült, és a közelmúlt-

ban az egyik projekt új rekordot állított be, amennyiben a megrendelések 84 százalékát adták le prémium ajánlatokra. Nem mellékesen az eddigi alkalmazások során átlagosan 22 dolláros tranzakciók jöttek létre, ami a boltban kapható CD-k árát gond nélkül meghaladja. Vagyis a vásárlók hajlandók a zsebükbe nyúlni, ha úgy érzik, hogy kapnak valamit a pénzükért, és nem olyasmért kell fizetniük, amihez ingyen is hozzájuthatnak.

Ez még akkor is igaz, ha az eddigi Topspin-projektekben részt vevő művészek meglehetősen hektikusan árazták az általuk kínált tartalmat, és a legtöbben az ingyenes opciókkal is szűkmarkúan bántak. A fájlcsere-élők munkába állításától például még idegenkednek, pedig azok szükségszerűen felbukkannak a kép-

letben, ha nem fordítanak nagyobb gondot a rajongókkal való kapcsolattartásra. Ez valószínűleg nem a platform, hanem az előadók hibája, bár Trent Reznor példája azt bizonyítja, nem kell félni a démonizált peer-to-peertől. Az mindenképpen kiderült, hogy a Topspin mellett bőven maradt hely a kísérletező kedvű versenytársaknak – különösen, hogy a vállalkozás egyelőre a nagyobb

hozzá szükség komoly grafikus gyorsítóra. A mikrokonzol mellett elég egy olyan számítógép, amely képes nagy felbontású videókat játszani, és gyors internetkapcsolattal rendelkezik. A szolgáltatáson keresztül elérhető programokat nem közvetlenül a saját gépünkön futtatjuk, az csupán a kommunikációs eszköz szerepét játssza. Maga a szoftver egy távoli szerveren fut, ami elég erős ahhoz,

Nem játék

A gazdasági válság közepette valósínű, hogy a videojáték-ipar ideai eredményeire sok más ágazat tekint majd irigykedve a 2009-es pénzügyi időszak végén. Az iparág összesített eladásai a válság sújtotta utolsó negyed-év ellenére is 20 százalékkal növekedtek az előző évhöz képest. Szemléletes példa, hogy már a Wedbush Morgan előzetes adatai szerint is körülbelül 1,4 milliárd dollárt termeltek a játékszoftverek novemberben, ami 5–7 százalékkal több az előző év megfelelő időszakában kalkulált bevételeknél. Fontos, hogy a hálaadás napja 2007-ben november 22-ére, míg az idén 27-ére esett az Egyesült Államokban – arrafelé hagyományosan ilyenkor tör ki az ünnepi a bevásárlási láz; a tavaly novemberi eredmény tehát annyival is jobb az előző évinél. Annak ellenére azonban, hogy az eladásokra egyelőre nem volt különösebb hatással a pénzügyi válság, a játékkiadók részvényeinek árfolyama hamar roeózni kezdett, így a legtöbben a komoly bevételek ellenére is veszteséget jelentettek. Idén a helyzet kevésbé egyértelmű, de semmiképpen sem lehangelő. Természetesen ez az ágazat sem ússza meg az elbocsátásokat és a költségcsökkentő intézkedéseket, de ezt a legtöbben inkább átrendeződésnek, mint leépítésnek tartják. A néhány fős, akár frissen alakult vállalkozásoknak ez a helyzet nem feltétlenül kedvezőtlen, a nagy gyártók pedig mostanra időzítettek néhány fontos lépést. A Nintendo megcélozza a játékosok kemény magját, a Microsoft nyitást tervez

az alkalmi játékosok felé, a Sony pedig növeli a PlayStation Network kínálatát. Ugyancsak ebben az évben várható egy kisebb fajta áttörés a hordozható eszközök területén, többek között azzal az előnnyel kecsegtetve a kiadókat, hogy ezekre a platformokra kisebb csapatok rövidebb idő alatt képesek játékokat fejleszteni. A digitális terjesztés – vagyis a viszonteladók kiiktatása – ugyancsak felfelé húzza az eladásokat, mint ahogy az önmagukban veszteséges visszavásárlási akciók is lecsorítják a játékok másodkézből való adásvételét. A Microsoft–NetFlix megállapodás, a PlayStation Network filmáruház és Wii televíziós csatorna bejelentése további együttműködésekét vetít előre a játék- és a filmpipar között. Az előrejelzések általában azt jósolják, hogy 2009-ben a kisvállalatok virágzásnak indulnak, de a kedvezőtlen helyzetben lévő nagyok is a felszínen maradhatnak. A Strategy Analytics felmérése szerint az online játékok piaca folyamatosan bővül az elkövetkező években; ez számszerűen 17,5 százalékos éves növekedés mellett 11,8 milliárd dolláros bevételt jelent 2012-re. A fejlődés ezen a területen azért különösen fontos, mert az online játékok részesedése a videojáték-ipar egészét tekintve is növekszik. A Wedbush Morgan 2009-re azt jósolja, hogy körülbelül 5 százalékkal kevesebb kézi eszköz vásárolnak majd, ám 17 százalékkal növekszik a játékkonzolok eladása, ami ennél is nagyobb mértékben húzza maga után a szoftverértékesítést.



Trent Reznor

nevekre vadászik, és nem működik együtt válogatás nélkül mindenkiel. **Viszonylag új fejlemény, hogy a Berklee College of Music már a tananyagába is felvette a Topspin felhasználásának oktatását. Az intézmény zenei karrierre készíti fel hallgatóit, ebben pedig helyet kapott az ingyenes szolgáltatások beépítése is az üzleti modellekbe,** illetve az olyan jelenségek helyes értelmezése, mint amilyen a vinyl (bakelit) lemezek reneszánsza.

JÁTÉK A FELHŐBEN

A játékokkal más a helyzet, mert a konzolok és a PC-k különböznek ugyan a felépítésükben, mégis mindkettőben a hardveren van a hangsúly. Laptársunk, a GameStar legfrissebb számából kiderül, hogy nemcsak ennek, de az illegális felhasználók elleni keresztes háborúnak is létezhet alternatívája a sok milliárd dolláros játékiparban. A San Franciscó-i Game Developers Conference-en bemutatott OnLive több egy új játékplatformnál, mivel inkább a szolgáltatásról, mintsem a szolgáltatás igénybevételéhez szükséges eszközökről szól. Lényege, hogy nincs

hogy szaggatásmentesen futtassa a leginkább erőforrás-igényes alkalmazásokat is. Ne csodálkozzunk, hogy a kulcsszó az utóbbi idők slágera, a cloud computing, vagyis a számítási felhő.

Maga a cloud technológia nem újdonság, de a videojáték-iparban nem volt még olyan vállalkozás, amelyik ilyen mértékben épített volna rá. **Manapság rengeteg multinacionális cég „felhősíti” a szoftvereit, és komolyabb adatbázisrendszereket is úgy futtatnak, hogy azok nincsenek feltelepítve az alkalmazottak gépeire.** Ez gazdaságos megoldás, hiszen nem kell az irodai lakók alá erőműveket pakolni, az egyszerűbb gépek is elegetedők. Természetesen komolyabb szerverparkot kell ehhez üzemeltetni, de összességében így is olcsóbban meg lehet úszni a dolgot. (A megfelelő kapcsolati pont kiesése persze több ezer alkalmazottat tehet mozgásképtelenné.)

A nagyvállalatok képesek saját belső, zárt hálózataikat hatékonyan karban tartani, és felügyelni a sáv-szélességet, azonban az OnLive esetében ez már nem ennyire egyértelmű: a globális internetes adatforgal-

mat lehetetlen kordában tartani, így nem csupán gyors, de megbízható, stabil és félelmetesen gyors kapcsolatot szükséges a szolgáltatás minőségi üzemeltetéséhez. Az OnLive sebezhető pontja lehet a hatalmas adatforgalom, hiszen tömörített, nagy felbontású videó formájában küldi szét a játékményt. Az internet-szolgáltatók nem feltétlenül szokták korlátozni a vevők forgalmát, de azért láttunk már olyat, hogy az extrém felhasználókkal keményen ki-szúrnak.

HŐSIES FELADAT

Az OnLive fölött bábáskodó *Steve Perlman* több nagy kiadót is maga mögött tudhat: az Electronic Arts, a Ubisoft, a Take Two és a THQ támogatása egyértelműen jelzi, hogy komoly dologról van szó. A Steam szárnyalása már bizonyította, az OnLive megjelenése pedig tovább erősíti azt az elméletet, amely szerint nem a dobozban árult tartalomé a jövő. A játékok telepítése az OnLive szervereire gyakorlatilag kiküszöbölne a lemezek gyártási költségét, a szállítási költségeket, a vámot vagy a viszonteladók hasznát, nem is beszélve az Afrika partjai-

nál garázdálkodó kalózok okozta károkról. Aprópó kalózok, a mai (játék)ipar sajnálatosan számottevő eleme is nagyban érintett az OnLive ügyében. Bár a Steam erősen ragaszkodik a folyamatos online jelenléthez és a digitális tartalom eredetiségéhez, mégis ki lehet játszani. Az OnLive ezzel szemben semmilyen módon nem juttatja el hozzánk magát a szoftvert. Csupán képeket vagy videókat kapunk, amelyeket hiába is mentenénk le, így a kalózkodás egyetlen módja az marad, ha elcsenik valakinek a hozzáférést.

Felhasználói szempontból az OnLive negatívuma lehet az internet-kapcsolat minőségéből fakadó lag, illetve az offline játék teljes ellehetetlenülése. Figyelembe véve azonban, hogy internet nélkül a számítógép ma már nem ér többet egy könyvespolcnál, továbbá azt, hogy a magasabb sávszélességű kapcsolatot is elérhető áron adják, mindez nem okozhat gondot. A probléma jóval feljebb kezdődik. A konzol- és hardvergyártók erős vetélytársat kaphatnak az OnLive-val, hiszen gyakorlatilag bármilyen asztali gépről, laptopról, netbookról – akár egy tévéről is – lehetőséget nyújt a szolgáltatás

igénybevételére. Feleslegessé válna a megszállott játékosok gépeinek háromhavonta történő felújítása, ami nem túl felemelő jövőkép a videokártya-értékesítőknek, de a Microsoft, a Sony vagy a Nintendo sem nézné jó szemmel.

Az OnLive nagyszerű kezdeményezés, remek technológiára épül. Alternatívát jelenthet mindazoknak, akik nem szívesen fektetnének konzolokba, vagy nem kívánnak a játékok kedvé-

ért új számítógépet vásárolni, és azt sem bánják, hogy nem jutnak dobozos szoftverhez. Az újdonság amerikai megjelenése a nyáron induló nyilvános béta-teszt után év végére várható, megfelelő fogadtatás esetén pedig a többi kontinensen is felbukkanhat. Az biztos, hogy az OnLive-ra nehéz küzdelem vár, mert a hardver- és konzolgyártók se regei garantáltan támadást intéznek ellene, és csak akkor lesz esélye, ha a legfontosabb kiadók mellé állnak.

Irányítás helyett kapcsolatfelvétel

Jó másfél évvel ezelőtt *Ian Rogers* egy prezentációban foglalta össze a klasszikus kiadók lomhaságát kihasználó, frissen alakuló vállalkozások feladatait. Szerinte nem tartalom-előállítóként, és nem is viszonteladóként kell próbálkozni, hanem biztosítani kell az új területen bizonytalanul mozgó ügyfeleknek a tökéletes internetes kezdőpontot. Az ügyfélnek jó esetben semmi más dolga nincs, mint megszólítani a potenciális vásárlókat, internetes partnerük pedig erre építve kialakíthat-

ja a megfelelő disztribúciós csatornát. Ez segít a tartalom felfedezésében, befogadásában, kezelésében vagy megosztásában, vagyis összeköti a tartalom előállítóját és a felhasználót. Ők közösen definiálhatják a számukra fontos hozzáadott értéket, kihagyva a felesleges és drága közvetítőket. Ez nem jelenti azt, hogy az előadó vagy a kiadó automatikusan elveszíti az ellenőrzést a különböző termékek találását illetően, de a mesterségesen fenntartott hiányra nem építhetnek többé.

ÁTSTARTOLÁS!

NEMZETI DIGITÁLIS KÖZMŰ

10. INTERNETHAJÓ

2009. május 7.

Az Internethajó Navigátora: **eWorld**



KÉK NOTESZ
2009

www.Internethajo.hu



Egyre többben fedezik fel

Előző lapszámunkban az asztali gépekre szánt főbb Linux disztribúciókat mutattuk be. Az alábbiakban a fejlesztőcégek, közösségek üzletpolitikáját tekintjük át, mind a desktop-, mind a szerververziókra vonatkozóan. [Írta: Barabás Balázs]

A Red Hat március végén tette közzé negyedéves eredményeit, amelyek szerint a február 28-án lezárt pénzügyi negyedév teljes bevétele 166,2 millió dollár volt. Ez 18 százalékos növekedés az előző év azonos időszakaéhoz képest, a nettó nyereség pedig 16 millió dollár volt. A teljes 2008-as pénzügyi év árbevétele 652,6 millió dollár volt – ez 25 százalékos növekedés 2007-hez képest; az előfizetésekből származó 541,2 millió dollár 20 százalékos növekedést jelent.

Az eredményekről és a Red Hat magyarországi helyzetéről *Szentiványi Gábor*t, a Red Hat hazai képviselőjét szolgáltató és kereskedelmi területen ellátó ULX Nyílt Forráskódú Tanácsadó és Disztribúciós Kft. ügyvezető igazgatóját kérdeztük. – Az említett adatok egy öt éve folytatott transzparens üzletpolitika eredménye, és az sem meglepő, hogy a legutóbbi negyedévben is profitot tudott felmutatni a Red Hat, a válság ellenére. Az okok között az első az, hogy **a vállalati szintű nyílt forráskódú megoldásokkal nagyon erős költségcsökkentő hatást lehet elérni** – mondta Szentiványi Gábor.

– További pozitívum, hogy a nyílt forráskódú rendszerek olyan IT-folyamatokat tudnak beindítani a vállalaton belül, amilyenekre a tulajdonosi (proprietary) szoftverek nem képesek. A vállalati gondolkodás megváltozik, és az IT-döntéshozók nem egyes termékekben és egyes termékverziókban kezdenek gondolkodni, hanem a válság hatására elő-

térbe kerülnek és előjönnek a problémák, sokkal erősebben, mint eddig. Ha például egy vállalat megvásárol egy tulajdonosi szoftvert, a licencre elkölt évi 300 millió forintot és minden évben ezt kitermeli, akkor alacsony a belső motiváció a változtatásra. Válságban azonban hirtelen elfogy a 300 millió forint, és lesz belőle 50 millió. Mivel a tulajdonosi szoftver szállítója ennyire nem tudja lecsökkenteni a költségeket, a vállalat tulajdonosi köre megvizsgálja, hogy melyek a leggyakoribb problémák, és megpróbálja ezeket orvosolni. Tehát igyekszik a kérdést nem termék oldalról, hanem probléma oldalról megközelíteni. Ekkor kerülnek előtérbe azok a megoldások, amelyeket az eredeti költségeknek akár a tizedéért meg lehet szerezni. Jelenleg a Red Hat olyan széles termékportfóliót tud felmutatni infrastruktúra és fejlesztési környezetek-



Szentiványi Gábor

ügyvezető igazgató
ULX Kft.

ből, amellyel egy vállalat teljes IT-igényét ki lehet elégíteni. Minden, ami IT-infrastruktúra, azt a Red Hat kizárólag nyílt forráskódú termékekkel képes lefedni. Amikor a Red Hat megvásárolt más céget, és ezek terméke nem nyílt forráskódú volt, akkor azoknak a kódját – bizonyos idejű auditálás után – nyílttá tette. Ez történt legutóbb a Qumranetnél is. Az operációs rendszerek piacán egyébként érdekes jelenségeknek lehetünk tanúi az utóbbi időkben. Eddig a szervereladások az operációs rendszerek eladá-

saival párhuzamosan haladtak. Most először ez a két vonal szétvált. A szervereladások csökkentek, a Red Hat-előfizeté-

sek száma növekedett. Ennek egyik oka a konszolidációs folyamat: a meglévő hardvert nem cserélik le, csak a rajta futó szoftvert. A másik ok, hogy a közösségi szoftververziókat (például Linux, JBoss) felváltják a vállalati disztribúciók; ez sem jár hardverbeszerzéssel. Ami a Red Hat magyarországi eredményeit illeti, 2007 és 2008 között 90 százalékos növekedést regisztráltak, és a növekedéshez az új előfizetések és a szolgáltatások egyformán hozzájárultak. Magyarországon – mint ahogy világszerte is – a Red Hat elsősorban a pénzügyi szektorban erős, valamint a távközlési és az energiaszektorban – folytatta Szentiványi Gábor.

DESKTOPOK VIRTUÁLISAN

Felmerülhet a kérdés: hogyan jutnak el az ügyfelek a Red Hat megoldásokig? Amikor elindul egy vállalati informatikai projekt, az elsődleges szempont a kezdetben az, hogy ne kerüljön sokba. **Sokszor a vezetés nem is tudja, hogy mit implementál az IT-csoport, kockázatelemzés nincs. Abban a pillanatban, ahogy a rendszer élesben kezd működni, terjedni kezd a káosz is.** Ekkor kezdetét veszi egy természetes átalakítási folyamat, aminek a vége az, hogy ezeket a folyamatokat standardizálni kell. A Red Hat-alapú standardizálással az jár, hogy a rendszer frissítései garantáltan 7 éves időtartamon rendelkezésre állnak. Tegyük még hozzá, hogy a hét év az az idő, amely alatt a hardver különben is teljesen elavul, tehát nem a szoftver lesz a következő váltás oka, hanem a hard-

ver. A binárisokra – a lefordított kódokra – a Red Hat tanúsítványt ad ki, amivel garantálja, hogy a brand hardvereken probléma nélkül futnak a rendszerei.

A frissítéseknek is van ilyen tanúsítványuk – nemcsak a hardverre, hanem az infrastruktúrán futó alkalmazásokra is. Jelenleg a Red Hatnek van a legnagyobb partner-eco rendszere, amely 3200 szoftveralkalmazást foglal magában.

A Red Hat egy évvel ezelőtt úgy döntött, hogy kivonul a klasszikus desktop piacról, pontosabban kevésbé lesz hangsúlyos a desktop. Ez azt jelenti, hogy nem az otthoni felhasználók piacát célozza meg, hanem a nagyvállalati infrastruktúrát, azon belül a virtual

desktop infrastructure-t. Ezért tavaly megvásárolták a Qumranet nevű céget, ezáltal több eszközt is beemeltek a Red Hat portfóliójába, például a KVM hypervisort, ami a standard Linux kernel része is egyben. Erre épül egy VDI infrastruktúra, ami akár egy régebbi számítógépen is fut. A virtuális desktop infrastruktúra szintén a Red Hat által követett költségcsökkentési filozófiába illeszkedik – magyarázta Szentiványi Gábor.

LÉNYEGES A TÁMOGATÁS

A Novell nemrég bocsátotta ki a vállalati és intézményi felhasználók számára kifejlesztett SUSE Linux Enterprise 11 termékcsaládot, amely többek között a SUSE Linux Enterprise Servert (SLES) és a SUSE Linux Enterprise Desktopot (SLED) tartalmazza. A közösségi és a vál-



Szittyá Tamás

ügyvezető igazgató
Novell Magyarország

lati változat jellegzetességeiről Szittyá Tamást, a Novell Magyarország ügyvezető igazgatóját és Hargitai Zsoltot, a vállalat kereskedelem-támogatási vezetőjét kérdeztük.

– A SUSE régen jelen van a magyarországi piacon, és amikor 2004-ben a Novell felvásárolta, akkor már jelentős piaci részesedése volt. A Novell-felvásárlás újabb lökést adott a magyarországi terjedésnek, hiszen azzal, hogy a disztribúció bekerült a Novell rendszerébe, azok a garanciák, amelyeket egy nagyvállalat adhat, felgyorsították a terjedését. Az egyik lényeges előny a SUSE Linux Enterprise termékek esetében a támogatás. **A vállalatok sok esetben igénylik a 7/24-es rendelkezésre állást, a telefonos és a helyszíni támogatást.** Ezt a Novell elérhetővé tette ügyfelei számára, aminek következtében felgyorsul a SUSE Linux elterjedése a nagyvállalatoknál és a kormányzati szektorban, szerver- és desktopoldalon egyaránt. A most bejelentett új verziók mellett új funkciókat és eszközöket tartalmaznak, ami tovább gyorsíthatja az elterjedésüket – mondta Szittyá Tamás.

– A Novell Linux platformja iránt jelenleg a kormányzati szektorban a legnagyobb az érdeklődés, de más ágazatokban is használják. A desktopoldali rendszer, a SLED még komoly fejlődés előtt áll, de a szerveroldali változat, a SLES ma már az egyik legelfogadottabb operációs rendszer a piacon – tette hozzá az ügyvezető igazgató.

– Az openSUSE és a SUSE Linux Enterprise Desktop közötti fő különbség az, hogy más-más a célközönségük – mutatott rá Hargitai Zsolt. – Az openSUSE azoknak a technikai szakembereknek készül, akik mindig a legújabb, aktuális verziót szeretnék kipróbálni, ezért ennek a terméknek a fejlesztési ciklusa nagyon gyors, fél évente bocsátanak ki új verziót. Ez azt is jelenti, hogy egy-egy verzió támogatása csak nagyon rövid időre terjed (két év, a SLED 7 éves támogatottságához képest). A SLED esetében a fő fókusz a stabil, megbízható üzemeltetés. Ezért nem a SUSE legutolsó verzióján alapul, hanem már egy kiforrottabb, stabilabb verzió a cél. A SLED-nél ritkábbak a termékjelölések, de sokkal tovább támogatja a Novell az adott verziót. Szintén lényeges különbség, hogy az openSUSE általános célú disztribúció, amit lehet szervertként is használni, desktopként is, lehet belőle tűzfalat és levelezőt is csinálni, tehát bármilyen funkcióra használható. A SLED (és a SLES is) adott célfeladatokra optimalizált változat, kevesebb kódot tartalmaz. Emiatt megbízhatóbb, stabilabb a működése, és a hardvergyártók is jobban szeretnek ilyen tí-

Kész a tömeges terjedésre

Április 23-án jelenik meg az Ubuntu Linux következő, 9.04-es verziója. Az Ubuntu magyarországi elfogadottságáról és a lokalizációról is kérdeztük *Torma László* Ubuntu-tagot.

Computerworld-Számítástechnika: Vannak-e információk arról, hogy mennyire elterjedt Magyarországon az Ubuntu (desktop és szerver), mekkora a piaci részesedése?

T.L.: Nem végeztünk ilyen irányú kutatásokat. Azt tudjuk, hogy az ubuntu.hu oldalnak jelenleg közel 10 ezer regisztrált felhasználója van, és a legfontosabb szakmai hírportálon, a HUP-on már évek óta a legnépszerűbb disztribúció. 2008-ban az olvasók 43 százaléka jelölté meg kedvenceként a 10-es listán.

CW-SZT: Van-e üzleti terve a magyarországi Ubuntu-nak, van-e elvárt árbevétele?

T.L.: A Magyar Ubuntu Közösség nonprofit társaság, amelynek nincs semmiféle hivatalos formája. Ennek megfelelően költségvetése sincs, az ebben részt vevők teljes egészében hobbi szinten foglalkoznak a disztribúcióval, szabadidejükben.

CW-SZT: Mekkora az Ubuntu hazai bázisa, körülbelül hányan vannak azok, akik nem fejlesztenek, de rendszeresen küldenek hibajelentéseket, visszajelzéseket?

T.L.: Nehéz megmondani, hiszen több számot is nézhetünk. A hivatalos hibajelentőn keresztül legfeljebb 10-20 ember küld időről időre hibajelentéseket – ennek nálunk nincs igazán kultúrája. Ha azokat nézzük, akik valamilyen módon közreműködnek a közösség életében, például fordítóhétfégeken vagy dokumentációk írásában, a közösségi magazin fordításában, akkor ez úgy 50 ember lehet. A hazai közösségi élet legfőbb színtere az ubuntu.hu oldal, ahol

a felhasználók egymásnak segítenek. Ez igen aktív weboldal, ezer felett van azon felhasználók száma, akik napi szinten részt vesznek a közösség életében ilyen formában, tehát legfeljebb 1-2 naponként meglátogatják az oldalt.

CW-SZT: Mennyire jellemző az otthoni felhasználókra, hogy hajlandók más rendszert is kipróbálni a Windows mellett?

T.L.: Változó. Van, aki teljesen elzárkózik, mások kifejezetten nyitottak. Van, akit a szabad szoftverek szellemisége fog meg, másokat a technikai érdekesség vonz. Összességében elmondható, hogy egyre több ember fedezi fel magának, és az új felhasználók között egyre több az olyan, aki egyébként laikus, és nem érdeklődik különösebben a számítógépek iránt.

CW-SZT: Milyen mértékben és formában vesz részt a hazai Ubuntu-közösség a fejlesztésben?

T.L.: Elsődlegesen a honosításban, fordításban veszünk részt. A saját fejlesztéseink, hibajelentéseink is ehhez a területhez kötődnek.

CW-SZT: Mennyi időbe telik egy-egy verzió lokalizációja? Hányan dolgoznak rajta és ki finanszírozza?

T.L.: Általában 2-3 hónap, de kiadás után is vannak frissítések. A honosítást egy ember vezeti (*Kelemen Gábor*), ő végzi a munka jelentős részét. Neki 2-3 olyan segítője van, akik viszonylag rendszeresen kiveszik a részüket a munkából. Emellett vannak alkalmanként felbukkanó emberek, akik egy-egy részfeladatban vesznek részt. Pénz jellemzően nincs, az FSF.hu egyszer (összel) adott egy kisebb támogatást, más alkalommal a Novell, az Informatika a látássérültekért Alapítvány pedig helyszínt biztosított a fordítóhétféje számára.

pusú, célorientált rendszert támogatni, mert sokkal egyszerűbb a támogatása – tette hozzá Hargitai Zsolt.

MICROSOFT: KÖNNYEBB ÁTÍRÁS

Melyek a 2006-ban megkötött Novell–Microsoft megállapodás eddigi előnyei, eredményei? – kérdeztük a vállalat kereskedelem-támogatási igazgatóját. – Az egyik legfontosabb előny az irodai csomagformátumok – OpenOffice, MS Office – közötti könnyebb átírási lehetőség, a SLED 11-be belekerült az új Microsoft Office for-

mátumok támogatása. A SLED 11 egyik legnagyobb előnye talán az, hogy minden lényeges MS-szolgáltatást támogat. Tehát nem kell további komponenseket betelepíteni, hogy egy Active Directory hálózatba be tudjon jelentkezni natív módon ahhoz, hogy különböző médiaformátumokat – Windows Mediát, Silverlightot – támogasson, és ezeket le tudja játszani, hanem ezek integráltak benne vannak a csomagban – mondta Hargitai Zsolt.

Ami az operációs rendszerek piacát illeti, Szittyá Tamás elmondta: érződik

CW-SZT: Önök szerint mire van szükségük az asztali Linux rendszereknek ahhoz, hogy tömegesen kezdjék használni? Melyek azok a funkciók, amelyek javításán jelenleg dolgoznak?

T.L.: Szerintem penetrációra van szükség. Jelenleg az elterjedés legfőbb gátja, hogy a rendszerek piaci részesedése alacsony, így azután a hardvergyártók megtehetik, hogy nem foglalkoznak megfelelően a Linuxszal, így bizonyos eszközök egyszerűen nem működnek a kívánt színvonalon, illetve a zárt szoftverek fejlesztői (beleértve a játékprogramok kiadóit is) sem készítik el a linuxos változatot. Fundamentumait tekintve a Linux kész a tömeges terjedésre, de az említett nehézségek miatt ez egyelőre mégsem tudott megtörténni.

CW-SZT: Április 1-jétől nyílt forráskódú szoftvereket is beszerezhetnek a hazai költségvetési, köz- és felsőoktatási intézmények. Mit gondolnak erről?

T.L.: Legalábbis meglepő, hogy a 12 milliárdos keretet amúgy jellemzően ingyenesen letölthető szoftverek nulla forintos licencire lehet költeni, miközben képzésre, terméktámogatásra, fejlesztésre nem. Éppen az állam eddigi elzárkózása, sőt ellenkező irányba tett erőfeszítései miatt nem alakulhatott ki egy olyan egészséges, jól működő ökoszisztéma, amely lehetővé tenné a váltást a szabad szoftverekre. Amíg Magyarországon a szabad szoftverekkel foglalkozók jelentős része ezt munkaidő után, sokszor éjszakába nyúlóan, a szabadideje és a családja rovására végzi, nincs miről beszélni. Attól tartok, ez ebben a formában nem fog működni, és az egyetlen eredmény az lesz, hogy állami intézmények drágán vásárolnak ingyenes szoftvereket, amelyekkel aztán nem tudnak majd mit kezdeni.

a válság hatása, a cégek igyekeznek minden téren költségeket megtakarítani, és ez az informatika területére is igaz. Olyan megoldásokat keresnek, amelyekkel költséghatékonyabban tudják megoldani ugyanazokat a feladatokat. Emiatt az utóbbi hónapokban sokkal erősebb a Linux terjedése is. Ugyanakkor a fejlettsége elérte azt a szintet, ahol versenytársa lehet más, zárt forráskódú termékeknek. – Nagy az érdeklődés a Linux iránt, mind a vásárlás, mind a tesztelés terén – tette hozzá Szittyá Tamás.

Szélessávú hálózatok a gazdasági válság ellen

Meghatározó tényező, hogy egy ország infrastruktúrájában mennyire vannak jelen a nagy sebességű hálózatok, hiszen tudásbázisukkal hozzájárulhatnak a gazdasági növekedéshez, illetve jelen helyzetben, költséghatékony lehetőségeikkel a gazdasági válság könnyebb leküzdéséhez. [Írta: Kodolányi Balázs]

Nyolc éve jelenik meg rendszeresen a Nemzetközi Információs Technológiai Jelentés (ICT). A legutóbbi, a Világ gazdasági Fórum és az INSEAD által kiadott dokumentum 134 ország infokommunikációs fejlettségéről és versenyképességéről ad képet. Országunk a 37. helyről, a 43. helyre lépett vissza azon a listán, amelyet Dánia vezet, megelőzve Svédországot és az Egyesült Államokat. Az első 10 helyezett között találhatók még a skandináv országok, valamint Szingapúr, Svájc, Hollandia és Kanada. A jelentés kiemeli, hogy a magas szintű technológiai felkészültség és az innováció a növekedés elengedhetetlen motorjai, amelyekre mindre szükség van a jelenlegi gazdasági válság leküzdéséhez.

MAGYARORSZÁG ÉS A SZÉLES SÁV
Jelenleg Magyarországon lényegesen magasabb a szélessávú előfizetések aránya, mint a régió többi országában. Ez bizonyos fokú fejlettségről árulkodik, azonban a szintje jelentősen elmarad a hasonló lélekszámú, fejlettebb infokommunikációs fejlettségi szintű országokétól. A széles sáv magas aránya mögött részben a 90-es évek kormányzati törekvései állnak. A középiskolák a kilencvenes évek elején kezdtek el nagyobb számban számítógépeket, illetve szoftvereket vásárolni. 1997 tavaszán a Művelődési és Közoktatási Minisztérium egy felméréssel alátámasztva pályázatot írt ki az iskolák számítógépes hálózatba kapcsolásának támogatásához. Az ehhez kapcsolódó elemzés szerint akkor 901 középiskolában 4975 egyedi független és 12420 hálózatba kapcsolódott számítógép működött, internetezésre ezek közül 1609 volt használható.

A minisztérium programja a fentiek miatt elsősorban az eszközállomány kiépítésére koncentrált – először a középiskolák, majd az általános iskolák hálózatra kapcsolása lett a cél. Egy 2003-as felmérés szerint a magyar diákok 86 százaléka internetezett az iskolában, de a többség csak levelezésre és chatelésre használta a számítógépeket. A mai adatok tükrében, miszerint minden közép- és általános iskolás számára alapvető eszköz a számítógép és a szélessávú kapcsolat, 2009-ben kijelenthetjük, hogy a Sulinet projekt megtérül látszik az elkövetkező években.

„A hálózatos gazdaságra leginkább felkészült országok fejlődésében – beleértve többek között a skandináv államokat,

Szingapúrt és az Egyesült Államokat is – nagy szerepet játszott az a tény, hogy a nemzeti programokban következetesen kiemelt figyelmet szenteltek az oktatás fejlesztésének, az innovációnak és a széles körű infokommunikációs hozzáférés megteremtésének. Mind az állami, mind a magánszektor vezetői számára fontos jelzés, hogy ne tévesszék szem elől az infokommunikációt, amely válságos időkben a növekedés és a versenyképesség egyik motorja lehet – jelentette ki *Irene Mia*, a Világ gazdasági Fórum Globális Versenyképességi Hálózatának vezető közgazdásza, a jelentés társszerkesztője. „A szélessávú hozzáférés szó szerint átforgalmazza az élet minden területét, legyen szó munkáról, tanulásról vagy szórakozásról. Korábban nem tapasztalt lehetőséget kínál a kapcsolattartásra, az információkhoz való hozzáférésre, az oktatás és az egészségügy fejlesztésére, új piacok meghódítására és a vállalkozások fejlődésére” – nyilatkozta *John Chambers*, a Cisco elnök-vezérigazgatója.

A Világ gazdasági Fórum jelentése szerint az ICT a növekedés katalizátora lehet a gazdasági válság leküzdésében. **A szélessávú hálózatok elterjedése jelentősen hozzájárulhat a gazdasági növekedéshez, tehát egy átfogó szélessávú stratégiát megvalósítva az ország is könnyebben kilábalhat a jelenlegi gazdasági válságból.** A válságkezelésben a szélessávú hálózatokban rejlő lehetőségeket megragadni képes országok előnyben lesznek. Lényegesen javíthatnak versenyképességükön, és új növekedési pályára állíthatják országukat. A pénzügyi válság eszkálaródása és az új technológia által meghatározott Web 2.0 korszakának kezdete egyidejűleg lépett föl, és ez a globális gazdasági szerkezet átalakulását eredményezheti.

A FELMÉRÉS MÓDSZERE

A hálózatra épülő gazdaságra való felkészültség mértékét jelző mutatószám a Networked Readiness Index (NRI), amely az egyes országok infokommunikációs technológiájának (ICT) fejlettségét mutatja a széles sáv adta lehetőségek kihasználtságának függvényében. Az NRI-mutatók alapján készült a ranglista, de az nem ad teljes képet a tényleges fejlettségi szintről. Az NRI-mutatószám és annak időbeli alakulása ennél jóval több információt elárul. Magyarország NRI-mutatószáma a korábbi években javult,

ám az elmúlt két évben csökkenni kezdett. Összességében azonban az ország megőrizte a pozícióját a világtárlaghoz képest. A legutóbbi kimutatások szerint **az NRI-mutatók alapján készült ranglistán Magyarország 134 ország közül a 41.** A jelentés összességében Magyarország infokommunikációs technológiájában rejlő lehetőségeinek tökéletesíthető kihasználásáról tanúskodik.

Az ICT Map (ICT-térkép) és az Internet Stages (internetes fejlettség lépcsői) modellek felhasználásával született a legújabb infokommunikációs kimutatás. Ezt a két modellt a Cisco dolgozta ki annak érdekében, hogy jobban megérthessük az országok egymáshoz viszonyított helyzetét. A két modell felhasználásával született elemzést a jövőbe mutató stratégia meghatározásához érdemes alapul venni.

A felmérés

Az Internet Stages alapján az internet elterjedtségének vizsgálatával megtudhatjuk, hogy az egyes országok milyen szinten állnak a vállalkozások és a lakosság internethasználatának tekintetében. A fejlettség lépcsőinek a familiarization nevű foka az internetkapcsolattal való ismerkedés szintjét jelenti. Egy ország akkor tartozik ebbe a besorolási szintbe, ha az internet terén tapasztalattal bíró emberek aránya eléri a 15 százalékot, de a háztartások legfeljebb egynegyedének van saját otthoni kapcsolata; ám a mikrovállalkozásokat leszámítva gyakorlatilag minden vállalkozásnak és a városi háztartások nagy részének van internetkapcsolata. A jelentésben vizsgált 157 vizsgált országból összesen 39 tartozik ide. Az internettel való ismerkedés nagy elvárásokat teremt, a használat gyors terjedése mögött többnyire az online szolgáltatások és a jobb minőségű kapcsolat iránti kereslet áll. Magyarország már a jóval fejlettebb extenzív használat kategóriájába tartozik. Ezen a lépcsőfokon a háztartások legalább negyedének van hozzáférése, de a széles sáv még nem egveduralkodó. Magyarország esetében kérdés lehet, hogy gyorsan áttér-e a következő, azaz az intenzív használati szintre, vagy tartósan megmarad ezen az átmeneti szinten. Az intenzív használati szinten a háztartások több mint felének, sőt gazdasági szervezetnek és intézménynek van szélessávú kapcsolata. Ebben a kategóriában azokat az országokat sorolják, ahol átlagosan a lakosság kétharmada már használja az internetet. Elterjedtek, és a társadalmi szerkezet és a gazdaság szerves részévé váltak az e-kereskedelmi, e-kormányzati szol-

gáltatások, a B2B csoportmunka és a közösségi hálózatok. A jövőre nézve ígéretesnek nevezhető, hogy néhány magyar város már ezen a szinten áll. Az Internet Stages modell mellett egy ország infokommunikációs fejlettségének megállapításához az ICT Map segítségével kapunk átfogóbb képet. Ennek a modellnek az alkalmazásával ugyanis részleteiben fel lehet tárnai a gazdasági környezet és a technológia alkalmazása közötti kapcsolatrendszer, az NRI adatait felhasználva. Összeveti, hogy mennyire fejlettek az ICT alkalmazásának jogi és szabályozói keretei, valamint értékeli, hogy milyen a hálózati és egyéb hardver-infrastruktúra, valamint annak üzemeltetéséhez rendelkezésre áll-e a szükséges személyzet. Az ICT-fejlettségi térkép két tengelyén az ICT-infrastruktúra és a gazdasági környezet helyezkedik el. A jelentés szerint Magyarország egyszerre fordít figyelmet az ICT-infrastruktúra és a gazdasági környezet fejlesztésére. A hasonló szinten lévő országokkal összevetve kiderül, hogy időszerű lenne a szabályozói, üzleti és piaci környezet fejlesztése, de összességében csak a legjobb ICT-környezettel rendelkező országokhoz viszonyítva van kisebb-nagyobb lemaradásunk. Magyarországnak a GDP-hez viszonyított IT-kiadásai magasabbak a többi régióba tartozó országénál, de elmaradnak a legjobb gyakorlat szerint működő országok szintjétől. A gazdasági környezet és az infrastruktúra elemzése rávilágít a széles sáv alkalmazásában és használatában rejlő lehetőségekre. Az internetkapcsolatot jelenleg a széles sáv kiterjesztésével lehet a leghatékonyabban kihasználni.

CIO⁰⁹

Konferencia és kiállítás

*Kormányzás
viharos vizeken*

2009. április 23-24.

**Köszönjük
a konferencia
összes szponzorának
a támogatást.**

Gyémánt támogató:



Arany támogató:

kancellár.hu
az informatikai biztonság szakértője

Microsoft®



Szervezők:



SZÁMÍTÁSTECHNIKA
COMPUTERWORLD

Csökken a széles sáv ára

Az Európai fogyasztók 2008-ban kevesebbet fizettek fix szélessávú (xDSL, kábel) előfizetéseikért, mint egy évvel korábban - derül ki az Európai Bizottság számára készített frissen publikált jelentésből. Ugyanakkor az egyes tagországok között jelentős eltérések is lehetnek.

Ma már folyamatosan csökkenő árak mellett egyre nagyobb sávszélességű szolgáltatásokat vehetnek igénybe az európai felhasználók, a növekvő versenynek és a hatékony szabályozásnak köszönhetően – mondta *Viviane Reding*, az Európai Unió információs társadalomért és médiáért felelős biztosa. – A felhasználók többségének 2 megabit/s feletti előfizetése van. A trend pozitív, de még mindig komoly különbségek tapasztalhatók az egyes tagországok között. Biztosítanunk kell az egységes piac létrejöttét a hírközlés területén is.

Ennek eszköze lehet az egész EU-ra vonatkozó konzisztens szabályok kialakítása – mondta.

Az erre vonatkozó tanulmány a kiskereskedelmi szélessávú szolgáltatások árait veti egybe az unióban és más országokban hét csoportban különböző letöltési sebességek és technológiák figyelembevétele mellett.

Íme a főbb megállapítások:

- a szélessávú internet-előfizetések átlagos havi ára csökkent 2007 és 2008 áprilisa között;
- az 1 és 2 megabit/s közötti internet-előfizetések átlagos havi ára egy év alatt

38,2 euróról 19 százalékkal 31 euróra csökkent;

- a 2–4 megabit/s sávszélességű előfizetések ára még ennél is jobban, 29 százalékkal esett vissza (52 euróról 37 euróra);

- a 4–8 megabit/s közötti sávszélesség esetén a csökkenés aránya kisebb, 4 százalékos volt;

- az 1 megabit/s sávszélesség alatti előfizetések átlagára az előző trendekkel szemben nem csökkent, hanem növekedett. Az európaiakra az a 4 százaléka, amelynek még mindig maximum 512 kilobit/s-os előfizetése van, 7 százalékkal fizetett többet előfizetéseikért, mint egy évvel korábban;

- a széles sáv árai két szegmens kivételével (1–2 megabit/s és 20 megabit/s felett) magasabbak az új uniós tagországokban, mint a régiókban.

Annak ellenére, hogy az internet-szolgáltatóknak lehetőségük lenne időben és adatforgalomban is korlátozni

előfizetőik hozzáférését, ezt az esetek döntő többségében mégsem teszik. Az előfizetések 80 százaléka korlátlan hozzáféréstű.

A bizottság ígérete szerint valamikor nyár előtt mutatja be új európai szélessáv-stratégiáját a 100 százalékos lefedettség elérése és a nagy sebességű (fix és mobil) internet elterjedése érdekében.

A teljes lefedettséget úgy érné el az unió, hogy kiemelt figyelmet szentelne az EU vidéki régióira. Oda, ahol a lakosság mintegy 30 százaléka nincs nagy sebességű internet-hozzáférése. Amíg ugyanis az európai polgárok átlagosan 93 százaléka számára elérhető valamilyen technológiájú szélessávú internet-hozzáférés, addig a vidéki területeken csak 70 százalék, egyes országokban (mint például Görögország, Lengyelország, Szlovákia, Bulgária és Románia) pedig a vidéki lakosság csak mintegy 50 százaléka számára biztosított az online jelenlét.

Akadályok az e-kereskedelemben

Jelentést tett közzé az e-kereskedelem akadályairól az EU fogyasztóvédelmi biztosa, *Meglena Kuneva*.

Ebben megállapítják, hogy az online vásárlás egyre népszerűbb az EU-ban, ugyanakkor felhívják a figyelmet arra is, hogy a nemzetközi kereskedelem előtt még komoly akadályok tornyosulnak.

Amíg ugyanis a határokon belüli e-kereskedelem volumene folyamatosan növekszik, addig a határokon átnyúló online vásárlások színvonala érdemben nem változott az elmúlt 2 évben. 2006 és 2008 között azon uniós állampolgárok aránya, akik legalább egyszer vásároltak online, 27 százalékról 33 százalékra növekedett, mialatt a határokon átnyúló kereskedelemben részt vevők aránya számottevően nem változott (6-ról 7 százalékra nőtt).

A nemzetközi online kereskedelem előtt álló legfőbb akadályok a nyelv-

tudáshoz, a földrajzi viszonyokhoz, az egyéni preferenciákhoz, a technikai specifikációkhoz és standardekhez, az internetpenetrációhoz és postai vagy fizetési feltételekhez kötődnek.

További problémát jelent a kereskedelmi ajánlatokhoz való hozzáférés lehetősége. A vásárlók 8 százalékát, akik külföldön szeretnek volna vásárolni, azért utasították el, mert nem annak az országnak az állampolgárai voltak, amelyben vásárolni kívántak. Hangsúlyos hátránnyá vált az árak összehasonlíthatóságának kérdése is. Nemzeti ár-összehasonlító oldalak tucatnyi vannak minden tagországban, nemzetközilek azonban nem vagy csak elvétve akadnak.

A főbb akadályok között fontos a földrajzi tagoltság: a kiskereskedők túlnyomó többsége még mindig úgy gondolja, hogy a belső piac a határok men-

tén tagolódik. A fogyasztókat gyakran visszautasítják, vagy származási országukba irányítják vissza. A nyelvi akadályok is nagyok, és ez szintén érinti a legtöbb kereskedőt és fogyasztót. Ide sorolhatók a fizetési és postai rendszerekkel kapcsolatos problémák, illetve hozzáférési hiátusok, mint a szélessávú internet elterjedtsége. Akadályt jelenthet a szabályozás is, amely többek között a fogyasztóvédelmi jogot, az áfa- és forgalmazási szabályokat, a szellemi tulajdon védelmére vagy a hulladék elhelyezésére vonatkozó uniós jogszabályokat érinti. Végül, de nem utolsósorban meg kell említeni a fogyasztói bizalmat aláásó akadályokat is (az elektronikus fizetések, a szállítás, a panaszok, a garancia érvényesítése, vevőszolgálati problémák vagy az adatok védelmével kapcsolatos bizalmatlanság).

Emeljük a tétet!

Európát a világ vezető IKT-hatalmává tenni – ez a célja az Európai Bizottság március közepén nyilvánosságra hozott közleményének. A világ IKT-piacának 34 százalékaért Európa felelős, növekedési üteme stabilan 4 százalék körül alakul, 12 millió munkahelyet biztosítva és az EU GDP-jének 6 százalékáért felel. Az e területen előállított hozzáadott érték azonban „csak” mintegy negye-

dét teszi ki a teljesnek, így Európa versenytársaival szemben mind az IKT-kutatás, mind pedig az innovatív IKT-eszközök és alkalmazások előállítására területén lemaradóban van.

A problémák kezelésére a bizottság három területen kíván közbeavatkozni. Egyrészt a következő évtizedben meg kell kétszerezni az IKT K+F-re fordítandó forrásokat. Ezért 3 év alatt 600 millió euróval növelik az FP7-

ben IKT-ra fordítható pénzek nagyságát, és ugyanerre szólítják fel a tagállamokat nemzeti szinten is. Másrészt a cél az, hogy Európa legyen a világszínvonalú IKT-fejlesztések otthona, ehhez vonzóbbá kell tenni a kutatási szféra karrierlehetőségeit, és gondoskodni kell arról, hogy a különböző tagállami stratégiák ne fussanak el egymás mellett. Végül megfelelő feltételeket kell teremteni a piaci fejlesztéseknek és új PPP-alapú együttműködéseknek. Az IKT K+F területét is szükséges integrálni olyan stratégiai területek mellé, mint az egészségügy, az energia vagy a szállítmányozás.

Aktuális

- Az Európai Parlament Ipari Bizottsága hozzájárult a bizottság által 2008 szeptemberében benyújtott új roaming szabályozás elfogadásához. Az előterjesztés szerint a „roaming SMS”-ek nem kerülhetnének többé 11 eurocentnél. A jelenlegi átlagos szint 28 eurocent körül mozog.

- Infringement eljárást indított Olaszország ellen az Európai Bizottság, mert az ország nem megfelelően ültette át jogrendjébe az ún. PSI (közérdekű adatok) irányelv rendelkezéseit. Az unió legfőbb aggálya a kataszteri és a jelzálógra vonatkozó adatok kizárása a nemzeti szabályozásból.

- A klímaváltozás elleni küzdelem jegyében az Európai Bizottság fel-szólította a tagállamokat, hogy a korábbiaknál is nagyobb hangsúlyt helyezzenek az IKT-cszközök energiahatékonyságot növelő alkalmazására. A felmérések szerint ezek a technológiák 2020-ig 15 százalékkal is csökkenthetik a szén-dioxid-kibocsátást.

- Hozzájárult az EB a dán hírközlési szabályozó hatóság (NITA) azon javaslatához, hogy kötelezzék Dánia legnagyobb kábelszolgáltatóját a nagykereskedelmi hozzáférés biztosítására a versenytársaknak.

Valós idejű tanúsítvány-ellenőrzés

Az elektronikus kommunikációban egyre növekszik a nyilvános kulcsú infrastruktúrára épülő (továbbiakban: PKI - Public Key Infrastructure) szolgáltatások használata. Az elektronikus dokumentumok titkosítva és a megfelelő elektronikus aláírás használatával hiteles dokumentumnak tekinthetők már az elektronikus cégeljárásokban. [Írta: Takács János]

A részt vevő feleket az online kommunikációban vagy tranzakcióban elektronikus tanúsítványok (IETF: X.509 v3) segítségével tudjuk azonosítani. A tanúsítványokat egy ún. megbízható harmadik fél a hitelesítésszolgáltató (Certificate Authority; továbbiakban: CA) állítja ki és menedzseli. A CA felelős a tanúsítványok ellenőrzéséért, illetve a törölt vagy visszavont tanúsítványok állapotának publikálásáért. A CA által kiadott tanúsítványoknak meghatározott, általában 1 éves élettartamuk van, de természetesen lehetnek ennél rövidebbek is. Nem célszerű nagyon rövid élettartamú tanúsítványt kiadni, hiszen a gyakori kulcs-cserék megnehezíthetik a kommunikációt.

A PKI-alapú szolgáltatások használatánál legfontosabb része a megbízható ellenőrzési eljárás. Ennek megfelelően alapos körületekintéssel kell eljárni, ha elektronikus dokumentumok alapján szeretnénk döntéseket hozni. **Az ellenőrzési procedúra keretében nemcsak az aláírást kell ellen-**

őrizni, hanem az aláíró fél tanúsítványát is. A tanúsítvány ellenőrzésekor a hitelesítésszolgáltató által kibocsátott hitelesítési rend alapján kell eljárunk. Ha nem az irányelv alapján ellenőrizzük a tanúsítványokat, akkor ilyen esetekben a CA nem vállal semmilyen felelősséget. A CA-k a szolgáltatási szabályzatban írják le a követelményeket és a hitelesítési irányelvben csak hivatkoznak rá. A CA felelőssége, akkor áll fent, ha például valaki kérte tanúsítványa visszavonását, és a CA nem tette közzé a szolgáltatási szabályzatban leírt időn belül.

TANUSÍTVÁNY-VISSZAVONÁSI OKOK

Létezik néhány ok, amely miatt szükségessé válhat a tanúsítványok visszavonása még lejárat előtt, ilyen eset például, amikor egy alkalmazott elhagyja a céget – ekkor a privát kulcsot vissza kell vonni. Ebben az esetben a tanúsítványt kiadó CA-nak vissza kell vonnia a tanúsítvány érvényességét, így az adott dokumentumot Revoked (visszavonva) jelzéssel látják el. Egy másik lehetőség, amikor az ügyfél

kérheti saját tanúsítványának visszavonását, mert például megszerezték titkos kulcsát vagy esetleg elvesztette az intelligens kártyát, amelyen a kulcsot tárolta.

A TANUSÍTVÁNY ELLENŐRZÉSE

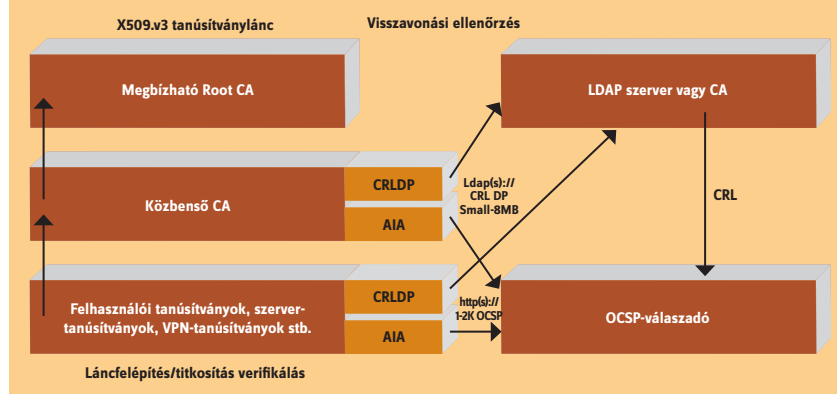
Magyarországon két technológia terjedt el, amelyek segítségével ellenőrizhetjük egy tanúsítvány visszavonási állapotát: az egyik a visszavonási lista (Certificate Revocation List), a másik pedig a kérdés-válasz alapú online tanúsítványállapot szolgáltatás (Online Certificate Status Protocol). A szabványok alapján a tanúsítványláncban szereplő minden tanúsítvány visszavonási állapotát ellenőriztünk kell.

Tanúsítvány-visszavonási listák (Certificate Revocation List; RFC 2527): a tanúsítvány-ellenőrzés egyik módszere, hogy a CA létrehoz egy tanúsítvány-visszavonási listát, egy ún. CRL-t és ezeket közreadja egy adatbázisban (*Repository*). A CRL-ek megadják az adott időpillanatban lévő összes, CA által érvénytelenített tanúsítvány önálló sorsszámát (serial number). A CA a CRL-listákat meghatá-

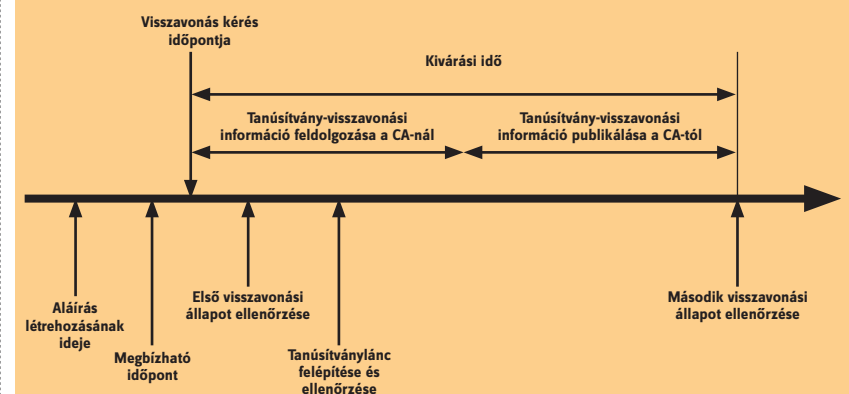
rozott időben publikálja, amit az ügyfelek le tudnak tölteni a megadott helyről. A tanúsítványban található egy kiterjesztés – *CRL DP – Certificate Revocation List (CRL) Distribution point*: itt egy URL-ben láthatjuk, hogy hol és milyen protokollal érhetjük el a CRL-listát (például `ldap://`, `ldaps://`, `http://` vagy `https://`), illetve lehet még ún. *Multiple CRL DP*, amely több CRL DP pontot tartalmaz. Így ha az egyik nem elérhető, akkor mehetünk a másikra. A visszavonási listák ingyenesen elérhetők bárki számára. A CRL-listák mérete a néhány KB-tól egészen 8 MB-ig is mehet, így viszonylag elég nagy hálózati forgalmat lehet vele produkálni. Erre hozták létre a delta CRL-t, ami lényegében a teljes CRL-hez képest a változásokat adja közre. A delta CRL-t a *Start date*, illetve a *Sequence Number* alapján lehet ellenőrizni, hogy nem maradt-e ki közben visszavonási lista.

A CRL-listák kevésbé megbízhatók, mint a következőkben bemutatott OCSP-eljárás, hiszen a CRL-listák alkalmazása esetében az ügy-

A tanúsítvány-ellenőrzés vázlata



A tanúsítvány visszavonásának folyamata



Field	Value
Version	V1
Issuer	GTE CyberTrust Root, GTE Corp
Effective date	Wednesday, January 15, 2003
Next update	Friday, May 16, 2003 5:28:15 PM
Signature algorithm	md5RSA
Authority Key Ident...	Certificate Issuer: Directory Add
2.5.29.20	0201 53
Value:	Wednesday, January 15, 2003 1:28:15 AM

Egy tanúsítvány-visszavonási lista

feleknek kell letölteni és ellenőrizni a tanúsítványokat. Egy másik probléma, hogy a CRL-információk nem mindig frissek. Ha egy CA kiad egy napi CRL-listát, de közben visszavon tanúsítványokat, ezek a tanúsítványok már csak a következő napi CRL-listán jelennek meg, tehát az ügyfelek csak másnap juthatnak hozzá a következő CRL-frissítéshez (CRL-update). Így például egy tanúsítvány ellenőrzése miatt egy üzleti döntés 1 napot csúszhat. Ezt az időcsúszást szokták „kivárási időként” (grace period) emlegetni. A kivárási idő a visszavonás-kérés feldolgozásából, illetve nyilvánosságra hozatalának időtartamából áll.

A következő példában láthatjuk, milyen fontos egy naprakész CRL-lista.

Vegyünk például egy befektető céget, amely minden órában 1 millió dollárral kereskedik online, azaz egy nap alatt 24 millió dollárt veszíthet egy lejárt CRL-lista miatt. Számára tehát nagyon fontos és kritikus pontja a rendszernek a megfelelő validáció. Ilyen esetekben a CRL-lista nem megfelelő, hi-

CRL lista verziószáma (V1; V2)			
Kibocsátó CA neve			
Érvénybe lépés dátuma			
Következő CRL frissítés dátuma			
Aláírás algoritmus (sha1RSA)			
<table border="1"> <tbody> <tr> <td>Visszavont tanúsítványok sorozatszám</td> </tr> <tr> <td>Visszavonás dátuma</td> </tr> <tr> <td>Egyéb CRL kiegészítések: CRL száma, CA kulcs azonosítója, CA alternatív neve, Delta CRL mutató, CA DP, visszavonási ok, érvénytelenségi dátum stb...</td> </tr> </tbody> </table>	Visszavont tanúsítványok sorozatszám	Visszavonás dátuma	Egyéb CRL kiegészítések: CRL száma, CA kulcs azonosítója, CA alternatív neve, Delta CRL mutató, CA DP, visszavonási ok, érvénytelenségi dátum stb...
Visszavont tanúsítványok sorozatszám			
Visszavonás dátuma			
Egyéb CRL kiegészítések: CRL száma, CA kulcs azonosítója, CA alternatív neve, Delta CRL mutató, CA DP, visszavonási ok, érvénytelenségi dátum stb...			
...			

A CRL profil felépítése

szen nincs idő megvárni a következő CRL-publikálást, ilyenkor használják a *valós idejű ellenőrzést* (OCSP).

Valós idejű tanúsítványkérdés (Online Certificate Status Protocol, RFC2560): a másik módszer a tanúsítványok állapotának ellenőrzésére, amit IETF (Internet Engineering Task Force) fejlesztett ki, és ma már „de facto” szabvány, az OCSP (Online Certificate Status Protocol) protokoll, amely lényegében valós idejű tanúsítványalla-

pot-lekérdezést tesz lehetővé. A protokoll alapvetően a kérés-válasz mechanizmusra épül, így az ügyfelektől beérkező kérésekre egy ún. OCSP-válaszadó egység (OCSP responder) felel az ügyfélnek, ez rendelkezésre bocsátja a tanúsítvány állapotára vonatkozó információkat. Az ügyféloldali alkalmazás (internetböngésző, egyéb gyártó saját terméke) automatikusan meghatározza, hogy az adott pillanatban a tanúsítvány még megbízható-e.

Az OCSP-módszer rendkívül értékes lehet vállalatoknak, szervezeteknek, mivel a tanúsítvány érvényességéről szolgáltatott információk mindig frissek és pontosak.

A PROTOKOLL MŰKÖDÉSE

1. Request (kérés): a kérés mindig az ügyféloldalon lévő alkalmazás kezdeményezi. Természetesen ehhez a lekérdezés előtt fel kell készíteni az ügyfélprogramot, amely lehet egy webböngésző alkalmazás (az IE 8 már támogatja) vagy más gyártó saját fejlesztésű programja (például e-szigno alkalmazás a Microsectől) esetleg egy plug-in.

Egy OCSP-kérésnek a következőket kell tartalmaznia: protokoll verzió, szolgáltatási kérés, az ellenőrzendő tanúsítvány azonosítása, opcionális kiterjesztés, amit feldolgozhat az OCSP-válaszadó egység. Az OCSP-válaszadó a fogadott kérést feldolgozza és megnézi a kérés formátumát, illetve hogy konfigurálva van-e a megkért szolgáltatásra. **Ha a kérés tartalmaz legalább egy olyan információt, amelyet nem tud biztosítani, akkor hibáüzenettel tér vissza az ügyfélprogramhoz, máskülönben visszaadja a választ.**

Itt meg kell jegyeznünk, hogy az ügyfélprogram a kérésben lévő tanúsítvány AIA (Authority Information Access) kiterjesztéséből keresi meg a megfelelő OCSP-válaszadót. Ez a kiterjesztés rendszert egy mutató egy http:// vagy egy

https:// helyre, ahol az OCSP-válaszadó található, amely majd biztosítja az OCSP-választ. Általánosan a kérdés/válasz 1-2 KB méretű, szemben a CRL DP-vel, amely néhány KB-tól egészen néhány MB-os is lehet.

2. Response (válasz): az OCSP-válaszoknak különböző típusaik lehetnek. Az OCSP-válaszoknak van egy alap típusa, amelyet mind az OCSP-szervernek, mind az OCSP-ügyfeleknek támogatniuk kell. Az OCSP-válasz általában két részből áll, egyik a válasz típusa, a másik pedig az aktuális válasz. Minden válaszüzenetet elektronikusan alá kell írni. A kulcsnak, amelyel aláírják a válaszokat, az alábbiak közül legalább egy feltételnek meg kell felelnie.

- A CA az, aki kiadta a tanúsítványt a kérésben
- Trusted responder, akinek a nyilvános kulcsában megbízik a kérés indító fél
- Egy CA által tervezett válaszadó (Authorized Responder), amelynek közvetlenül a CA ad egy tanúsítványt, ez mutatja, hogy ez a válaszadó hiteles OCSP-válaszokat adhat.

A válaszüzenetnek az alábbi adatokat kell tartalmaznia: a válasz szintaxisának verziószáma, a válaszadó neve, válaszok minden tanúsítványra, amelyek a kérésben szerepeltek, opcionális kiterjesztések, aláírás algoritmus (OID), valamint a válasz Hash-kivonata, amit az aláírásból számíthatnak.

A válaszban lévő összes tanúsítványt tartalmazni kell a következőket: a cél tanúsítványazonosítóját, a tanúsítvány állapotának értékét, a válasz érvényességének intervallumát és egyéb opcionális kiegészítéseket.

A tanúsítványokra vonatkozó válaszok állapotértékei (certificate status value) a következők lehetnek: „good” (jó); „revoked” (visszavont), illetve „unknown” (ismeretlen). A Good állapot jelzi a pozitív választ, amely mutatja, hogy a tanúsítványt nem vonták vissza. A Revoked állapot jelzi, hogy a tanúsítvány vissza lett vonva. (Az, hogy teljesen visszavonták vagy csak felfüggesztették pillanatnyilag,

a válaszban nem látszik.) Az *Unknown*-nal állapotot jelez felénk a válaszadó, amikor a kérésben lévő tanúsítványról nem talál információt.

Az OCSP-válasz ellenőrzése: ellenőrizni kell az aláírás érvényességét, illetve a választ, hogy tényleg az adott CA OCSP válaszadójától kaptuk-e. Az OCSP-válaszadó tanúsítványa érvényes volt-e – ez általában letölthető az adott CA honlapjáról, emellett még ellenőrizni kell, hogy a lekérdezés időpillanatában érvényes volt-e a tanúsítványa. **Ugyanis előfordulhat, hogy a válaszadó egység tanúsítványa időközben lejárt, de ilyen esetekben például időbélyeg alapján igazolható, hogy a tanúsítvány a lekérdezés pillanatában még érvényes volt.** (Vannak azonban olyan esetek, amikor az OCSP-válaszadó hibaüzenettel tér vissza az ügyfélhez – ezeket foglaltuk össze a *Kivételes esetek c. keretes írásunkban.*)

Az OCSP-válaszadót nem szükséges a CA-nál üzemeltetni, hanem futhat önálló entitásként különböző site-okon. Egy OCSP-válaszadó kiszolgálhat több CA-t is.

EGY PÉLDA AZ OCSP HASZNÁLATÁRA

Az ügyfél gépén futó webböngésző alkalmazás egy titkosított SSL3 (Secure Socket Layer) csatornán (https://) keresztül kapcsolódik a webszerverhez. Mind az ügyfél, mind a szerver tanúsítványalapú autentikációt és validációt használ. A böngésző indít egy SSL-kapcsolatkérést a webszerverhez. A webszerver elküldi tanúsítványát a böngészőnek, majd ezek után a böngésző végrehajt egy ún. útvonal-validációs ellenőrzést. Ez alatt a folyamat alatt csinál egy rendszerhívást, és ellenőrzi a szerver tanúsítványának állapotát. Az ügyfél PC-jén telepített OCSP plug-in vagy kliensprogram elküldi egy OCSP-kérést és elküldi a releváns OCSP-válaszadónak. Az OCSP-válaszadó megkapja a kérést, és ellenőrzi a szerver tanúsítványát a webszerver CA-jánál. Ezek után elküldi a tanúsítványállapot értékét az OCSP-kliensnek.

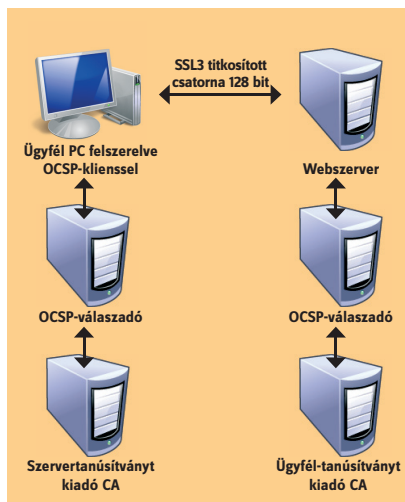
Kivételes esetek

Amikor az OCSP-válaszadó hibaüzenettel tér vissza az ügyfélhez, az alábbi problémák léphetnek fel:

- **malformedRequest.** Akkor lép fel, amikor az ügyfélkérésben nem volt megfelelő az OCSP-szintaxis;
- **internalError.** Ez a hiba mutatja, ha az OCSP-válaszadó inkonzisztens belső állapotba került, így a kéréseket elutasítják. Ilyen esetekben mehetünk egy másik válaszadó egységre;

- **tryLater.** Itt működik az OCSP-válaszadó, tehát fut a szolgáltatás csak jelen pillanatban nem képes válaszolni;
- **sigRequired.** Ilyenkor az OCSP-válaszadó kéri az ügyföltől, hogy írja alá a kérést;
- **unauthorized.** Ez abban az esetben történik, amikor az ügyfél nem tudja azonosítani magát az OCSP-válaszadónak.

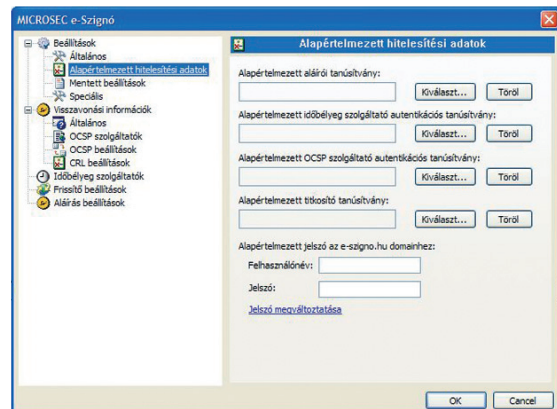
Az OCSP-klens a választ feldolgozva eldönti, hogy megbízik-e a webszerver tanúsítványában, vagy sem. Ha úgy dönt, hogy megbízik a webszerverben, akkor folytatja az SSL-kapcsolat kiépítését. Itt a webszerver úgy van konfigurálva, hogy ügyfél-azonosítást kér az ügyfél tanúsítványára alapján. A webszerver kérésére az ügyféloldali alkalmazás elküldi tanúsítványát autentikációra. A webszerver az ügyfél tanúsítványát fogadva végigfuttat egy útvonal-validációs ellenőrzést, és csinál egy OCSP-kérést a megfelelő OCSP-válaszadóhoz. Az OCSP-válaszadó ellenőrzi az ügyfél tanúsítványát, és az OCSP-válaszban visszaküldi az állapotát. Ezek után a webszerver eldönti, hogy megbízik-e az ügyfél tanúsítványában, vagy sem. Ha rendben van, akkor a webszerver felépíti az SSL-kapcsolatot.



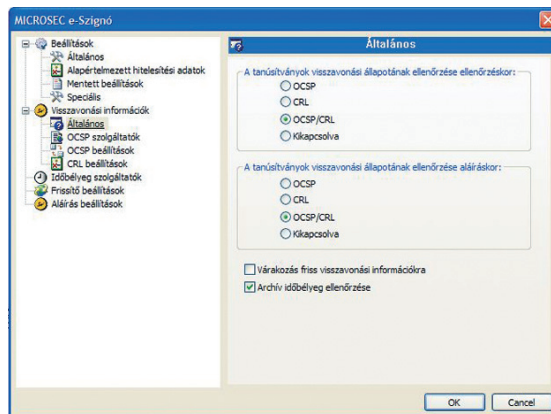
A teljes validációs folyamat

MICROSEC e-SZIGNÓ

Magyarországon a Microsec volt az első, amely bevezette az OCSP-protokollal való online tanúsítvány-ellenőrzést. A továbbiakban a Microsec e-Szigno elektronikus aláíró program keretében vizsgáljuk az OCSP-szolgáltatáshoz tartozó beállításokat, lehetőségeket. Az e-Szigno elektronikus aláíró programcsomag teljes eszköztárat biztosít az elektronikus dokumentumok fokozott biztonságáért vagy



Az alapértelmezett beállítások az e-Szignóban



Tanúsítványok visszavonási állapotának ellenőrzése az e-Szignóban

minősített elektronikus aláírással való hitelesítéshez, illetve archiváláshoz.

A program segítségével a felhasználók az elektronikus adatokat alá tudják írni elektronikusan, majd az így aláírt dokumentumokat szabványos (ETSI TS 101 903 – XAdES) ún. elektronikus aktákba rendezhetik (formátum: akta.es3).

Az e-Szigno szoftver alkalmas elektronikus aláírás, időbélyegzés, ellenjegyzés készítésére; elektronikus átvételi elismervény készítésére és ellenőrzésére; dokumentum formátumának ellenőrzésére; többszintű aláírás-verifikálásra; valamint segítségével az elektronikus dokumentumok aktákba szervezhetők. **A programmal készített elektronikus akták aláírt dokumentumai alkalmasak a cégbírósági és a közigazgatási elektronikus ügyintézésben való felhasználásra.**

Az e-Szigno program az OCSP-szolgáltatás segítségével az e-Szigno Hitelesítés Szolgáltató által kibocsátott összes tanúsítvány aktuális visszavonási állapota lekérdezhető. A lekérdezés azonnali, hiteles választ ad az aktuális tanúsítvány állapotáról. E módszer a leggyorsabb és legbiztonságosabb módja a tanúsítványállapot-lekérdezésnek. A tanúsítványállapot válasz hitelessége később is ellenőrizhető és bizonyítékként is felhasználható.

Az online tanúsítványállapot szolgáltatás díjköteles, az e-Szignó Hitelesítés Szolgáltató minden egyes tanúsítványlekerdezésért díjat számol fel.

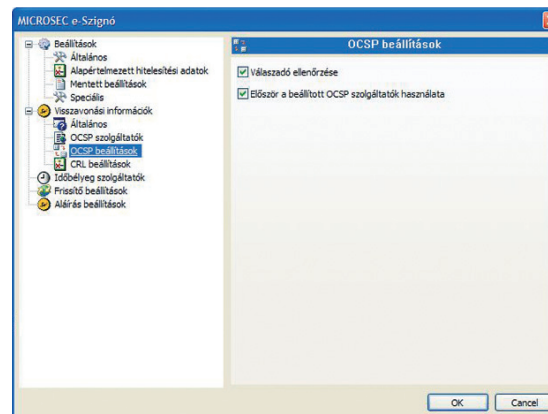
Az e-Szignó programban az *Eszközök* menü alatt a *Beállításoknál* találjuk az *Alapértelmezett hitelesítési adatok* menüt. Ha előfizettünk a szolgáltatásra, akkor itt tudjuk beállítani a megfelelő autentikációs tanúsítványt mind az időbélyeg, mind az OCSP-szolgáltatásra. A másik lehetőség, amikor szolgáltatótól

kapunk felhasználói nevet és jelszót az e-szigno.hu domainhez, és ezzel rendelkezésünkre áll a szolgáltatás. A jelszó megváltoztatása a Microsec weboldalán lehetséges.

A tanúsítványok visszavonási állapotának ellenőrzésekor választhatunk, hogy milyen módszerrel szeretnénk ellenőrizni. Ha az OCSP/CRL-t választjuk, akkor először OCSP-vel próbálkozik, majd ha

az nem megy, akkor következik a CRL. A *Kikapcsolva* opciót nem javaslom, mert érvénytelen aláírást is elfogadhatunk vele. A *Várakozás friss visszavonási információkra* az aláírás létrejötte után kibocsátott visszavonási információkat követel meg. Értekes, fontos dokumentumokon levő aláírások elfogadásakor mindenképpen ajánlott e beállítás megléte.

Ha a *Válaszadó ellenőrzése* opció be van jelölve, akkor automatikusan ellenőrzi az OCSP-válaszadó tanúsítványát. Az „Először a beállított OCSP-szolgáltatók használata” ha be van jelölve, akkor a default OCSP-szolgáltatókat veszi sorba, csak azután megy a tanúsítványban talált OCSP-szolgáltatóhoz. A program elvégzi



A Válaszadó ellenőrzése be van jelölve, automatikusan ellenőrzi az OCSP-válaszadó tanúsítványát

helyettünk az olykor bonyolult tanúsítvány-ellenőrzési procedurát néhány másodperc alatt, így nemcsak időt takarítunk meg, hanem kizárhatjuk annak lehetőségét is, hogy valamilyen figyelmen kívül hagyunk, és így tévesen fogadunk el aláírást.

KONKLÚZIÓ

Az üzleti döntéseknél nagyon fontos és elengedhetetlen az elektronikus dokumentumok körültekintő ellenőrzése. A visszavonási információk ellenőrzését a Hitelesítő Hatóság által jóváhagyott módon kell elvégeznünk, hiszen e nélkül a szolgáltató semmilyen garanciát nem tud vállalni. Két okból van szükség visszavonási információkra (CRL-ekre és OCSP-válaszokra). Egyrészt, az aláírás befogadásakor a visszavonási információk alapján állapítjuk meg, hogy a tanúsítvány az aláírás pillanatában érvényes volt-e. Másrészt, később a visszavonási információk segítségével igazolhatjuk, hogy az aláírást valóban megalapozottan fogadtuk el. **A visszavonási információk védik az aláírás befogadhatatlanságát. Mint láthatuk, a tanúsítványvalidáció leggyorsabb és legbiztonságosabb módja az online tanúsítvány-ellenőrzés (OCSP).** A tanúsítvány megfelelő ellenőrzése bonyolult, precíz feladat, amit elvégezhet helyettünk egy szoftver is. Az e-Szigno program használatával mind készíteni, mind ellenőrizni tudunk aláírásokat, mindezt ki tudjuk bővíteni időbélyeg és OCSP-szolgáltatással. A lekérdezett tanúsítványok mindig az aktuális állapotot fogják mutatni, illetve az időbélyeg szolgáltatás igénybevételével hiteles időpontot tudunk aláírásunkhoz kapcsolni.

3 érv arra, hogy miért NE KÉZZEL RÖGZÍTSE számláit, kérdőíveit, adatgyűjtő lapjait, elszámolásait:

1. Rengeteg időt veszteget el vele
2. Sok és drága emberi munkaerőt igényel
3. A lehetségesnél kevesebb adatot tud rögzíteni

Alattomos módon mindhárom eset az Ön cégének gazdasági eredményességét rontja. Valóban erre van mostanság szüksége?

Szabaduljon meg a nyűgös kézi adatrögzítéstől, csavarjon még egyet üzletvitelének hatékonyságán! Kérjük látogasson el a WWW.ICR.HU oldalra, nézze meg a bemutatónkot (3 és fél perc), majd töltsse le és olvassa el tájékoztatónkat a számítógéppel támogatott automatikus adatrögzítés jözan és hasznos alkalmazási lehetőségeiről!

Irány a WWW.ICR.HU - MOST!

WWW.ICR.HU * AKTÍV REKORD HUNGÁRIA Kft. * Telefon: (1) 453 0336



Microsoft a Linux-csúcstalálkozón

A Linux Collaboration Summiten a Microsoft platformstratégiáért felelős vezetőjének kemény kérdésekre kellett válaszolnia. Sam Ramji vitatta, hogy cége szemben állna a nyílt forráskódú közösséggel. [Samu József]

A San Franciscóban április 8. és 10. között tartott konferencia legfőképp a Linux platformra fókuszált, de az egyik legélénkebb kerekasztal-beszélgetés a Linux és a többi operációs rendszer kapcsolatáról szólt. Már a beszélgetés címe is sokatmondó: *Miért nem tudunk kijönni egymással?* A kerekasztalnál ülők névsora is arra utalt, hogy szikrák fognak pattogni: ott volt *Jim Zemlin*, a Linux Foundation ügyvezető igazgatója, *Ian Murdock*, a Sun alelnöke – és nem mellékesen a Debian GNU Linux projekt alapítója –, valamint **Sam Ramji**, a Microsoft platformstratégiáért felelős igazgatója.

SZERETLEK IS, MEG NEM IS...

A beszélgetés leginkább a Microsoft és a nyílt forráskódú szoftverek készítői közötti, nem éppen rózsás kapcsolatáról szólt. Ramjinak, aki a Microsoft nyílt forráskódú foglalkozó laborját vezeti, és a cég ezzel kapcsolatos stratégiájára komoly befolyása van, az asztal körül ülők és a hallgatóság nem túl visszafogott kérdéseire kellett válaszolnia, de meggyőző érvekkel és szellemes rípsztoikkal állta az ösztüzet.

Mint elmondta, a felhasználói igény elkötelezettséget váltott ki a Microsoftból, hogy kompatibilitást biztosítson a nyílt forráskódú programokkal. Valóban, **egyre több cég telepít Apache-t, PHP-t és egyéb nyílt forráskódú komponenseket a Windows-alapú szerverekre.**

A Microsoft – úgy tűnik – felismerte ezt a trendet, és igyekszik szorosabb kapcsolatot kiépíteni az Apache-közösséggel. A cég tavaly csatlakozott az Apache Foundationhoz, és már hozzájárult némi kóddal a szolgáltatóorientált alkalmazások és az Apache közötti kompatibilitás biztosításához. A Microsoft az Apache megengedő hangvételű nyílt forráskódú licencét is adaptálta a web sandbox kezdeményezésében; ez két saját, OSI (Open Source Initiative –

nyílt forráskód kezdeményezés) által elfogadott, megosztott kódról szóló licencének egyikét váltotta fel.

Ramji elmondta, hogy – a Microsofton belül, de a cégen kívül is – feladatai közé tartozik a nyílt forráskódú szoftverek Windows platformon belüli fontosságának hangsúlyozása. **Álláspontja szerint nincs kettősség a Microsoft és a nyílt forráskódú szoftverek között; mint kiemelte, a nyílt forráskódú szoftver a Microsoft számára is lehetőség, és léteznie kell minden platformon.** Ennek megfelelően ellenérzését fejezte ki az azzal kapcsolatban, hogy a Microsoft–Linux szembenállással egy kálap alá veszik a nyílt forráskódot is. Ramji meglátása szerint a Windows és a Linux közti versengés nem jelent szembenállást az open source fejlesztési modellel.

– Számos lehetőség kínálkozik a Microsoft és a tágabb értelemben vett nyílt forráskódú szoftverközösség közötti együttműködésre. A számos kompatibilitási, együttműködési probléma megoldása megköveteli a legfontosabb szereplőktől, hogy tegyék félre ideológiai ellenérzéseiket, és technológiai szakértőként működjenek együtt – fogalmazott a Microsoft platformstratégiáért felelős igazgatója.

– Számos lehetőség kínálkozik a Microsoft és a tágabb értelemben vett nyílt forráskódú szoftverközösség közötti együttműködésre. A számos kompatibilitási, együttműködési probléma megoldása megköveteli a legfontosabb szereplőktől, hogy tegyék félre ideológiai ellenérzéseiket, és technológiai szakértőként működjenek együtt – fogalmazott a Microsoft platformstratégiáért felelős igazgatója.

– Számos lehetőség kínálkozik a Microsoft és a tágabb értelemben vett nyílt forráskódú szoftverközösség közötti együttműködésre. A számos kompatibilitási, együttműködési probléma megoldása megköveteli a legfontosabb szereplőktől, hogy tegyék félre ideológiai ellenérzéseiket, és technológiai szakértőként működjenek együtt – fogalmazott a Microsoft platformstratégiáért felelős igazgatója.

SZABADALMI NÉZETELTÉRÉSEK

A legfontosabb problémát a szabadalmak jelentik. A múltban a Microsoft számos esetben visszautasította, hogy együttműködjön bizonyos cégekkel a kompatibilitás megteremtésében, és kijelentette: addig nem is fog együttműködni, amíg nem kötik meg a szerlemleni tulajdon kérdését tisztázó megállapodásokat. Ezek hangvétele azonban – értelemszerűen – ellentétes volna a térítésmentes továbbterjesztéssel szemben, és így a nyílt forráskódú közösség legtöbb tagja számára elfogadhatatlan.

A Microsoft sokat finomított a kérdéssel kapcsolatos álláspontján, de az esetek többségében változatlanul elzárkózik a kompatibilis megoldások létrehozását térítésmentesen lehetővé tevő megállapodásoktól. Amikor ezekről a szabadalmi kérdésekről kérdezték, Ramji úgy válaszolt, hogy minden egyes szabadalmi kérdést egyedileg kell kezelni. Álláspontja szerint a Microsoft támogat egyes, a szabadalmi rendszert érintő reformokat, és gyakran az egyik legnagyobb áldozata a jelenlegi rendszerben a szabadalmi visszaéléseknek.

Ramji szerint sokak számára izléstelennek tűnhet, ha a Microsoft az áldozat szerepében tetszeleg, de a vállalat gyakori célpontja a szabadalomértési pereknek, és az sem ritka, hogy óriási összegek kifizetésére kötelezik a céget ezekkel kapcsolatban. Elmondta, az a cég álláspontja, hogy változtatni kell a szabadalmi rendszeren, de arra is kitért, hogy a Microsoftnak jó oka van rá, hogy érintetlenül hagyjon meglévő szoftverszabadalmakat. Példaként egyetemi kutatásokat hozott fel, amelyek alapján ez az a terület, ahol a szabadalmak jó hatással vannak a technológiai fejlesztésekre.

MÉG NEM AZ IGAZI

A Microsoft érvelése a szoftverszabadalmak mellett elég vérszegénynek

tűnik. A pereskedés költsége a 90-es évek óta messze meghaladja a szoftverszabadalmak licencléséből befolyó hasznot. Az is említésre méltó, hogy a szoftveripar és a Microsoft már azelőtt jelentős profitot és növekedést produkált, hogy a szoftverszabadalmaztatást egyáltalán engedélyezték volna az Egyesült Államok törvényei.

Sam Ramji a Microsoft Samba projekttel való együttműködését hozta fel példaként azokra a szituációkra, amikor a cég a kompatibilitást támogatva beleegyezett egy nyílt forráskódú projekt megengedőbb licenclési feltételeibe. A példa ott sántít, hogy a hivatkozott megállapodás az Európai Bizottság 2004-ben hozott Microsoft elleni antitröszt ítéletének hatására jött létre. Valószínűtlennek tűnik, hogy a Microsoft a jövőben magától is beleegyezzen ilyen feltételekbe, hacsak nem kényszeríti arra valami. A megállapodás egyébként azt is szükségessé tette, hogy a kulcsfontosságú Samba-fejlesztők ellentmondásos titoktartási megállapodást írjanak alá.

ÖSSZTÜZ

Amikor a hallgatóság is kérdéseket intézhetett az előadóhoz, *Jeremy Allison*, egy ismert Samba-fejlesztő lépett a mikrofonhoz. Ő a Microsoftot annak kapcsán kritizálta, hogy **a cég nem ad pontos felvilágosítást arról, hogy szoftverlicenclés nélkül mely protokollok implementálhatók harmadik fél által.** Ramji válasza alapján erre a Microsoft Open Specification Promise (nyílt specifikációs ígéret) szolgálhat megoldásként, de a platformstratégiáért felelős igazgató elismerte: a Microsoft több információt is adhatna arról, hogy mely technológiáit védik szabadalmak. Allison azzal zárta le a vitát, hogy fellépett a színpadra, és átadott egy díjat Ramjinak, amely a Microsoftot mint „FAT trollt” említi (nehezen lefordítható szójáték a FAT fájlrendszerrel és az angol fat, vagyis kövér kifejezéssel – a szerk.), utalva a cég és a GPS-gyártó TomTom közötti, a FAT fájlrendszer használatával kapcsolatos pengeváltására.

Nyilvánvaló, hogy a Microsoftnak számos tennivalója akad, ha el akarja nyerni a nyílt forráskódú szoftverközösség bizalmát. Sam Ramji szereplése az eseményen mindenképpen arra utal, hogy a szoftveróriás valamifajta párbeszédet szeretne kezdeményezni.

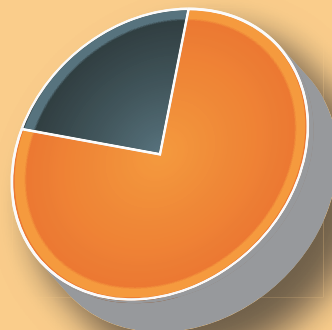


Sam Ramji

platformstratégiáért felelős igazgató Microsoft

Olvasóink szerint...

Megkérdeztük olvasóinkat, ők hogyan vélekednek Sam Ramji kijelentéseiről.



- A Microsoft végre nyit a nyílt forráskódú közösség felé, és ez nagyon helyes (78%)
- Üres póz, marketing és PR-fogás az egész (22%)

Integrálni kell az informatikát az üzletbe

Néhány hete tartotta az itSMF Magyarország ötödik konferenciáját, amely a hagyományoknak megfelelően az ITIL-alapú IT-szolgáltatásmenedzsment gyakorlati alkalmazásának tapasztalatait osztotta meg a hallgatósággal. A konferenciára olyan gazdasági válsághelyzetben került sor, amelyben a vállalatoknak a csökkenő erőforrások mellett gyakran csak a képességek fejlesztésével nyílik lehetőségük válaszolni a kihívásokra.

Hús esztendeje jelent meg az ITIL (IT Infrastructure Library) keretrendszer, amely a brit kormányzat támogatásával összegyűjtötte és dokumentálta az informatikai szolgáltatásmenedzsment sikeres, bevált gyakorlatát. A világon széles körben elterjedté mégis csak az ezredforduló után, a második verzió megjelenését követően vált. A robbanásszerű elterjedés és az informatika szerepének növekedése következtében a harmadik verzió már az igényekre építve, nemzetközi részvétellel jött létre.

Az ITIL V3 a szolgáltatás-életciklus mentén lehetővé teszi a folyamatok, a személyzet és az eszközök integrációját az üzleti stratégiával és az üzleti eredményekkel. – Az üzlet és az informatika együttműködése komoly kihívás. Ez a kapcsolat ma az IT számára az egyik központi kérdés, már csak azért is, mert a válságkezelés egyik velejárója az IT-költségek drasztikus csökkentése – fogalmazott Sarkadi-Nagy István, az itSMF Magyarország elnöke. Az itSMF Magyarország közhasznú szervezet az it Service Management Forum magyar tagozata. Az itSMF az informatikai szolgáltatásmenedzsment nemzetközi felhasználói szervezete, amelynek elsődleges célja a szolgáltatásmenedzsment „bevált gyakorlatának” fejlesztése és terjesztése és az alkalmazási tapasztalatok megosztása.

KÖLCSONÖS KAPCSOLAT

Az utóbbi években az informatika már elfogadta, hogy az üzletet kell szolgálni és kiszolgálni, de ez önmagában kevés az integrációhoz, különösen a stratégiai integrációhoz. Mivel a költségeket végső soron az üzlet biztosítja, az informatika ma már nemcsak elfogadja az üzleti fókusz szükségességét, hanem a maga eszközeivel és lehetőségeit felhasználva igyekszik az üzleti eredményeket elősegíteni.

Az üzleti vezetés általában magas szintű ismeretekkel rendelkezik, az egyetemi

és a felnőttképzésnek köszönhetően a marketing, piac, termelés, vezetés, pénzügyi irányítás területén, de viszonylag keveset tud az informatikai szolgáltatásmenedzsmentről. Az üzleti vezetés, bár az informatikafüggőséget sokszor elismeri és felismeri, nem látja az IT-t kritikus sikertényezőnek. Ez azzal a következménnyel jár, hogy a kapcsolat javítását és így az integrációt az informatikának kell kezdeményezni.

NÖVEKVŐ ÉRDEKLŐDÉS

– Az itSMF Magyarország mint a szakma fóruma azt érzékeli, hogy növekszik az érdeklődés, terjed a használat, nő az ITIL alapszintű bizonyítvánnyal rendelkező szakemberek száma. Figyelemre méltó azonban, hogy kormányzati területen kicsi, az üzleti vezetés részéről viszont gyakorlatilag nincs érdeklődés ezen az oktatási területen – mondta Sarkadi-Nagy István. – Az is érezhető, hogy az informatikaintenzív üzleti területeken egyre komolyabban veszik a szolgáltatásmenedzsment képességek fejlesztését – elsősorban a pénzügyi szektor és a távközlési szektor szereplői, ahol az üzleti szolgáltatások is lényegében informatikai szolgáltatásnak tekinthetők.

Az ITIL szemléletváltása, amely a szolgáltatások értékteremtésére teszi a hangsúlyt az üzleti eredmények elősegítése érdekében, az értékteremtés eszközeinek fogalmát definiálva világossá teszi, hogy az erőforrásokat csak a megfelelő képességek birtokában tudjuk hatékonyan felhasználni az értékteremtésre. Ezek közé a képességek közé tartozik a menedzsment, a szervezet, a folyamatok, az ismeretek (tudás) és az emberi képességek. Ezek a képességek, szemben az erőforrásokkal, nem vehetők

meg, létrehozásuk, fejlesztésük hosszabb időt igényel. Ez indokolja, hogy az ITIL a szolgáltatásmenedzsmentet stratégiai eszközzé javasolja alakítani, azaz olyan képességekké, amelyek a vállalat vagy a szolgáltató versenyképességét hosszú távon biztosítják.

HOZZÁADOTT ÉRTÉK

Azokban a nemzetközileg is jelentős esetekben, amikor a vállalatvezetés felismerte, milyen jelentősen járulhat hozzá az informatika a költséghatékonysághoz, a profithoz, a piaci pozíció erősítéséhez, létrejött a kívánt integráció. A kérdés az, hogy az IT képes-e olyan szinten megismerni az üzletet, hogy objektív mérőszámokkal tudja indokolni az integrációt. A másik lehetőség a szolgáltatásmenedzsment kultúra terjesztése, aminek egyik útja az

oktatás, a nemzetközi diplomák számának növelése. A felnőttképzés elismerte és támogatja ezeket a képzéseket. Az oktatásnak fontos szerepe van az ITIL terjesztésében, hiszen így terjeszthető el a közös nyelv, illetve fogalmi rendszer, és ennek révén alakítható ki a céltudatos szolgáltatásmenedzsment szemlélet, amely a szolgáltatások folyamatos fejlesztését üzleti fókusszal biztosítja.

Az itSMF Magyarország mindehhez hozzájárul azzal, hogy szervezi és támogatja a magyar nyelvű vizsgák lehetőségének megteremtését. Ezt az alapszintű és az alapszintű átképző vizsgáknál már létrehozták, a következő cél a közben lévő szint vizsgáinak lefordítása. – Tanulva a múlt tapasztalataiból, egyrészt megszereztük az itSMF International támogatását, hogy minden nemzetnek legyen joga az anyanyelvi vizsgalehetőségre, ha ennek költségeit vállalja, másrészt igyekszünk jó munkakapcsolatokat kialakítani az APMG-vel, amely ennek a gazdája és működtetője – tette hozzá az itSMF Magyarország elnöke.



Sarkadi-Nagy István

elnök
itSMF Magyarország

Az ITIL oktatóközpont!

Az ITIL v3-as Foundation tanfolyamainkat a hazai igények figyelembevételével kidolgozott, nemzetközileg akkreditált kétnyelvű tananyaggal, akkreditált oktatókkal, angol és magyar nyelvű vizsgalehetőséggel tartjuk. Sikerünket jelzi a több mint 2000 hallgató, 90% fölötti sikeres vizsgaeredmény és a pozitív hallgatói vélemények. Érdeklődjön vizsgagarancia szolgáltatásunkról!

További részleteket a www.iqjb.hu weboldalon talál!

Jelentkezését és kérdéseit várja:
Balogh Judit oktatási igazgató
(Balogh.Judit@iqjb.hu)

IQSOFT – John Bryce
OKTATÓKÖZPONT
Tel.: 236-6412
1135 Budapest, Csata u. 8.

A Computerworld ITIL-mellékletét hirdetőink támogatják.

Elkészítésében közreműködtek: Mózsis Tibor szerkesztő, Sz. Erdős Judit olvasószervező, Berényi István tördelőszervező.
Felelős kiadó: Bíró István, az IDG Magyarország Lapkiadó Kft. ügyvezetője.

IT-outsourcing: miért fontos az ITIL?

Az ITIL gyakorlati megvalósítása a szolgáltató ITIL-szemléletén és ezek mentén leképzett belső szabályzatain, szervezeti felépítésében, ITIL elvű szolgáltatási szerződéseiben, azok teljesítését mérhetővé tevő támogató rendszerein keresztül valósul meg. Az ITIL folyamataira épülő működés a szolgáltatási szerződésekben, SLA-kban is megjelenik.

A szerződések ITIL-folyamatokhoz rendelik a szolgáltatáskatalógus elemeit (hiba-, probléma-, változás-, esemény-, kiadás-, konfiguráció-, kapacitás-, szolgáltatási szint, rendelkezésre állás kezelése) és a folyamatok mentén definiálják az egyes tevékenységeket, valamint a teljesítési szinteket is. A pontos meghatározások által az ügyfél számára is érthetővé válnak az egyes ITIL-fogalmak, megkönnyítve a szolgáltatások tartalmának megértését, azok nyomon követését és az elvárható szolgáltatási szint meghatározását – mondta *Vida Szabolcs*, a Synergon Rendszerintegrátor ügyvezetője.



Vida Szabolcs

ügyvezető
Synergon
Rendszerintegrátor

– Az üzleti szemlélet a szolgáltatók definíciójában érhető tetten; ezek már nem csak technológiai elemek (leve-

lezőszerver, WAN-vonal) rendelkezésre állásról szólnak, hanem komplex IT-szolgáltatásokat (például üzleti levelezés, ERP-rendszer elérhetősége) fednek le. Egy szerződés megfelelő teljesítéséhez a szolgáltatónak az egyes eseteket a szerződésben definiált folyamatokhoz rendelve kell végrehajtania, elszámolnia. Ezt biztosítja a Synergon Rendszerintegrátor outsourcing területen dolgozó munkatársainak nagyarányú ITIL-képzettsége, megteremtve az

egységes ITIL-szemléletet és nyelvet – hangsúlyozta az ügyvezető.

Emellett megfelelő támogató rendszer, ITIL-ajánlásokon alapuló híváskövető rendszer teszi lehetővé az egyes folyamatok mentén végzett tevékenységek dokumentálását, mérését. A rendszerből származó adatok alapján történik a szolgáltatási szerződések teljesítésének mérése, valamint hibaanalízisek, egyéb elemzések végezhető. Mindemellett belső eljárásrendek, szabályzatok (OLA-k) biztosítják az üzemeltetési üzletágak megfelelő belső működését és az üzletágak együttműködését.

– Az ITIL általában nem tartalmaz előírásokat az IT-szervezet felépítésére vonatkozóan, az egyetlen definiált funkció a Service Desk, azonban ennek megvalósítására is több lehetőség van. A Synergon Rendszerintegrátornál ez a funkció központi Service Desk szerve-

zetben valósul meg. A Service Center jelenti az egykapus hozzáférési pontot az ügyfelek számára a Synergon által biztosított szolgáltatásokhoz, 7/24-es elérhetőséggel. A Synergon egyéb szakmai üzletági támogatói szintekhez vannak rendelve, így a Service Center (0. szint) mellett az 1. szintű támogatást adó üzemeltetési üzletágak, valamint a 2. szintet adó szakértői üzletágaktól megkaphatjuk a teljes szolgáltatói szervezetet, kiegészítve a 3. szinten bevonható gyártói támogatással – tudtuk meg *Székegy Lajostól*, a Synergon Rendszerintegrátor Service Centerének üzletágvezetőjétől.

A Synergon Rendszerintegrátor több mint egy évtizedes gyakorlattal és tapasztalattal rendelkezik az informatikai outsourcing területén. A vállalat ezen idő alatt az ITIL-ajánlásokat követve folyamatosan fejlesztette üzemeltetési folyamatait, eljárásait, szervezeti felépítését, kompetenciáit, ami nem csupán szakmai elismerést eredményezett, de az ügyfelek elégedettségéhez és lojalitásához is vezetett. Összességében elmondható, hogy az ITIL-alapú működés nem csupán informatikai zsargon, sokkal inkább a szolgáltatás színvonalának biztosítója – tette hozzá *Vida Szabolcs*, a Synergon Rendszerintegrátor ügyvezetője.

Szakértő folyamatmenedzsmen IT-oldalon

Becslések szerint a nagyvállalatok informatikai költségvetésének 80 százalékát a meglévő rendszerek üzemeltetése emészt fel, és ez nagyon szűk korlátok közé kényszeríti az innovációt, továbbá kevés erőforrást hagy a változások kezelésére.

A döntéshozók ezért szeretnék a lehető legpontosabban látni, hogy az általuk jóváhagyott IT-beruházások milyen gyorsan térülnek meg, és a fejlesztések miként szolgálják az üzleti stratégia megvalósítását.

– Miután az üzleti oldalon eredményes üzletifolyamat-menedzsmen (Business Process Management – BPM) projektet valósított meg, legtöbb ügyfelünk ráébred, hogy ugyanezt az IT-oldalon is meg kellene tennie – fogalmazott *Füleki Dániel*, az IDS Scheer Hungária Kft. vezető tanácsadója. – Ez olykor már a BPM-projekt futamideje alatt felvetődik, és valójában az a szerencsés, ha a folyamatintegrációs (BPI) projekt azzal szervesen összefonódik. Az üzleti oldalon jelentkeznek ugyanis azok az igények, amelyek azután az IT-infrastruktúra tervezését és fejlesztését is meghatározzák.

Az IT-folyamatok feltérképezése és szervezése, menedzsmenete a feladatok tekintetében rendkívül hasonlít az üzleti folyamatok feltárására és modellezésére, ezért az IDS Scheer ebből az irányból közelíti meg az ITIL módszertan alkalmazását is.

Az általa fejlesztett ARIS eszköztár segítségével az üzleti és az IT-folyamatok egyaránt feltérképezhetők, tervezhetők, modellezhetők, mérhetők és optimalizálhatók.

– Az ARIS Platform részét képező eszközök segítségével feltérképezzük a szervezet meglévő IT-folyamatait – fejtette ki *Füleki Dániel*. – Ezt az állapotot az ARIS ITIL referenciamodellhez hasonlítva, azt is bemutatjuk ügyfelünknek, hogy eszményi esetben milyen folyamatokkal kellene rendelkeznie. Ez az úgynevezett részelemzés (vagy gap analízis) segít abban, hogy a vállalat pontosabban megtervezhesse beruházásait, eldönthesse, milyen lépésekben fog haladni a teljes mértékben szabványosított és integrált IT-szolgáltatások kialakításában.

Az IDS Scheer által kidolgozott AVE (ARIS Value Engineering) módszertan szerint ugyanis az üzleti folyamatokhoz hasonlóan az IT-folyamatok esetében is érdemes lépésenként haladni. Ezek közül az első az IT-oldalon is a meglévő folyamatok említett feltérképezése lenne. Ha a szervezet már pontosan tudja, milyen informatikai folyamatokkal rendelkezik, mo-

dellezheti őket, és a modelleken könnyebben meghatározhatja azokat a pontokat, amelyeken mérni kívánja a folyamatok teljesítményét. Az így nyert adatok alapján azonosíthatók az optimalizálás lehetőségei, és meghatározhatók az e téren elérni kívánt célok. A második lépcsőfokot jelentő mérés és optimalizálás mellett a vállalat a szabványosított folyamatoknak köszönhetően a változáskezelés terén is előreléphet. Ez a harmadik terület, amelyen az IDS Scheer és az ARIS BPI-eszközök segítségével megvalósított folyamatintegráció értéket ad a szervezetnek.

– Az IT-oldal például szabványos folyamatok mentén regisztrálhatja, hogy hány incidensbejelentést fogad, azokat miként, milyen átfutással oldja meg, és hogyan generál belőlük konkrét problémamegoldást – mondta a vezető tanácsadó. – A vállalat hasonló módon mérheti az IT-szolgáltatások

rendelkezésre állását vagy az erőforrások hasznosítását is. Mindez segít abban, hogy a vállalat minél pontosabban felbecsülje, milyen mértékű informatikai fejlesztésekkel biztosíthatja optimális módon a szolgáltatásintézkövetelményekben (Service Level Requirements – SLR) vagy szolgáltatásintézkövetelményekben (Service Level Agreement – SLA) foglalt szolgáltatási szintek teljesítését.

További előny, hogy az ARIS-eszközök integrálhatóságának köszönhetően az üzleti oldal az általa készített folyamatmodelleket közvetlenül átadhatja a IT-oldalnak, és viszont, a fejlesztők által készült modelleket az üzleti felhasználók még a tesztelés előtt megtekinthetik.

Ezzel a vállalat elejét veheti a félresiklott kommunikációból eredő költségeknek, a nem igény szerint készült fejlesztések felesleges tesztelésének.

Az IDS Scheer Hungária számos ügyfelet mondhat magáénak a pénzügyi és a közmuvelőszolgálatok körében, így olyan iparági kompetenciát is kiépített, amely a bevált gyakorlat alkalmazásán keresztül segíti a BPI-projektek gördülékeny, költséghatékony megvalósítását.



Füleki Dániel
vezető tanácsadó
IDS Scheer Hungária

ITIL: van még új a nap alatt?

A sikeres ITIL-bevezetési projekthez számos elem szükséges: minősített emberek, ITIL és termékoktatás, tapasztalat, támogató termékek és referenciák. Az sem hátrány, ha az „ITIL-es” tanácsadó valamilyen szinten ismeri a bevezetendő támogató terméket, a termékszaktörőnek pedig legalább ITIL alapfokú ismeretei vannak.

Az ITIL módszertan a hétköznapiakban meglehetősen szűk kört érdekel; nem csak az üzleti oldal nem foglalkozik ezzel, de sokszor még az informatikai vezető sem, legfeljebb az IT-üzemeltetési vezetők foglalkoznak a témával. Akkor mégis hogyan lehet „eladni” az ITIL-t? – tette fel a kérdést *Kisiván Tibor*, a Hewlett-Packard Magyarország Kft. Szoftver Megoldások termékcsoportjához tartozó Profeszionális Szolgáltatások vezetője. Ehhez egyrészt ITIL „igehirdetőkre”, másrészt az IT-t az üzleti oldalon képviselő kereskedőkre van szükség, akik a vállalat egésze számára be tudják bizonyítani az ITIL előnyeit, vagyis azt, hogy egy ilyen projekt rendet, átlátható működést, közös nevezőt ígér.

A HP hosszú évek óta jelentős szerepet játszik az ITIL fejlesztésében, több szakembere is részt vett a módszertan legutóbbi verziójának megírásában. A HP egy speciális ITIL-felmérés, az ITSM Assessment segítségével meg tudja álla-

pítani, hogy egy cég szolgáltatásmenedzsment-, IT-irányítás, technológia- (összesen 24 vizsgálandó) területen hol tart most. – Az ITSM Assessment az IT-folyamatok, infrastruktúra, szervezet felmérését öleli fel, ezáltal a veszélyeztetett területek meghatározhatók lesznek; ezt követi a legjobb bevált gyakorlaton alapuló, kritikus és szükséges lépések definiálása annak érdekében, hogy javítsuk az ügyfél IT-szolgáltatásait – vázolta a HP vezetője.

MŰKÖDŐ CÉG

Kisiván Tibor az elmúlt évek során a HP által bevezetett ITIL-projektek példáján mutatta be a projektek révén elérhető változásokat. Egy nagy szolgáltatóközpont ügyvezetője például csak annyit kért, hogy „csináljanak nekik egy működő céget”. Bár az ITIL mint módszertan nem érdekelt, miután vázolták, mit fog ezáltal kapni, elfogadta a módszertant. – Sem a munkatársak, sem a menedzsment tá-

mogatása nélkül nem megy az ITIL bevezetése – mondta. – Egy nagy, országos szintű kormányzati cégnél a tanácsadók figyelmeztetése ellenére is rendkívül rövid időt szándékoztak a tervezésre szánni, és a konfigurációs adatbázist (CMDB) mindössze két hét alatt akarták megtervezni, szemben az ITIL „nagykönyvekben” jelzett több hónappal. Természetesen a tervezés végül több hónapig tartott.

Volt olyan projektjük is, ahol a CMDB-ben a számítógépekhez kapcsolt hangsúlyozókat is nyilván akarták tartani; hiába próbáltuk lebeszélni őket erről. Projektzárás után körülbelül fél évvel az ügyfél beismerte, hogy valóban túl részletesre tervezték a konfigurációs adatbázist, nem tudnak minden paramétert naprakészen nyilvántartani.

Az adatbázis tervezése mellett adatszolgáltatásra, adattisztításra is időt kell hagyni; és fontos az adatok ellenőrzése is. Fontos az is, hogy a projektre ügyféloldalon is kellő időt kell allokálni vezetői szinten. A döntéshozók, felelősök, folyamatgazdák kijelölése nem csak formális feladat, de rendkívül fontos ahhoz, hogy a projekt ne csúszson el – sorolta a tanulságokat a HP vezetője. – Egy nagy, országos szintű iparvállalati cég esetében a felelősségi köröket kellett tisztázni, ami a kiszervezéseknél különösen fontos, mivel ezekben az esetekben az informatikai szolgáltatásokat „ketté kell vágni”. Sokszor már nem elég csak az ITIL-hez érteni, például a IT-eszközgazdálkodás képbe kerülésével más területeket is érinteni kell a folyamatokkal – fogalmazott Kisiván Tibor.

A SIKER KRITÉRIUMAI

Minden esetben jellemző, hogy a kiindulási fázis általában nem tiszta (nem tudjuk, hol tart a cég, különböző területeken mennyire érett), és a célok sem elég konkrétak. A sikeres projekthez fontos a közös nyelv, amit az elején oktatással lehet tisztába tenni. Az oktatáson nem szabad spórolni, de a felső vezetőknek mást kell üzeni, tanítani, mint például a folyamatgazdáknak. Kulcsfontosságú a metrika is; ugyanakkor tisztában kell azzal is lenni, hogy a mérőszámok definiálása nem kis feladat.

Az ITIL alkalmazásához minden szinten kell támogatás, a felső vezetőktől a beosztottig. Az ITIL „igehirdetés”, tudástranszfer nem kis idő és energia, de nem lehet megúszni, az emberek meggyőzése nélkül ugyanis nem lehet a gyakorlatba ültetni a módszertant. – A projekt so-

rán jutalmazzuk a kulcsembereket; a nagyobb mérföldköveknél meg kell állni, visszatekinteni, átnézni, mit értünk el, s hirdetni a sikereinket! Ezenfelül végezzünk közvélemény-kutatást: kérdezzük meg a felhasználókat és az ügyfelet is (aki a szolgáltatásokért fizet), mennyire elégedett az IT által nyújtott szolgáltatásokkal – tanácsolta Kisiván Tibor.

Bár azt mondják, először a folyamatokat tervezzük meg, utána válaszunk támogató terméket, sok esetben a termék segíthet, „vezethet, foghatja az ügyfél kezét”, például előre definiált folyamatokkal, jelentésekkel, metrikával. A HP egyik ügyfele egy termékbevezetés során „csinált rendet”, mondván, előre elkészített ITIL-folyamatok vannak a termékben, e szerint kell haladni. A „kon-

zervek” fogyasztása gyorsíthatja a projektet – termék és metodológia szintjén is. Mindez azonban semmit nem ér folyamatos kontroll nélkül – hangsúlyozta a HP vezetője.

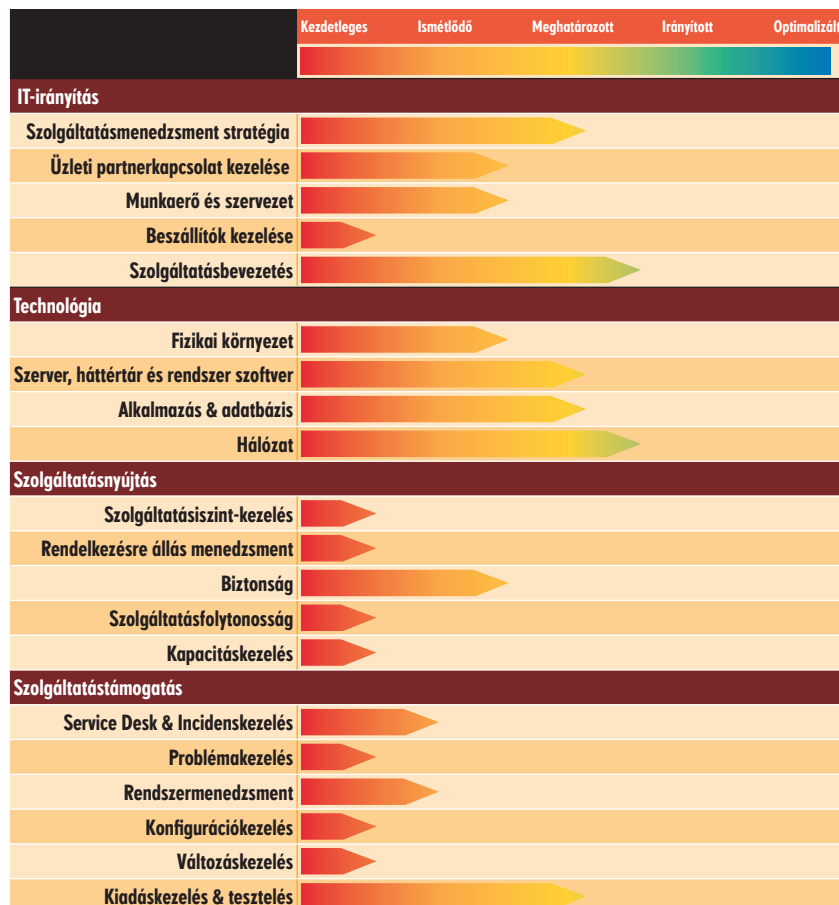
Mindebből látszik, hogy érdemes sok projektet megélt tanácsadókat alkalmazni, akik üzleti-stratégiai ismeretekkel is rendelkeznek. – A HP-nál minden, a sikeres ITIL-bevezetési projekthez szükséges elem adott: vannak minősített emberek, „konzerv” anyagok, ITIL és termékoktatás, tapasztalat, támogató termékek (magyar nyelven, ITIL v3 folyamatokkal) és referenciák – húzta alá Kisiván Tibor. A HP IT Szolgáltatásmenedzsment üzletág hazai konzultánsai az adott szakmai területek legmagasabb vizsgáival rendelkeznek (többek között ITIL Expert, ITIL Manager Certificated, ISO20000 Consultant Certificate, BS15000 Consultant Certificate, IT Asset Management Certificated: CITAM CSAM és CHAMP, Cobit Certificated).

– A munkatársak rendszeresen előadnak szakmai konferenciákon, részt vesznek a HP központi tudásbázisának építésében. A cégnek folyamatonként több száz oldalas, kiindulásként jól felhasználható kapcsolódó anyagai vannak (folyamatleírások, szerepkörök és kapcsolódó felelősségi körök definiálása stb.). A HP-nál az „ITIL-es” tanácsadó valamilyen szinten ismeri a bevezetendő támogató terméket, a termékszaktörőnek pedig legalább ITIL alapfokú ismeretei vannak, s az esetek többségében a felmérést, tervezést együtt csinálják; így tudják, meddig lehet nyújtózkodni, mit lehet viszonylag gyorsan implementálni – fejezte be a beszélgetést Kisiván Tibor.



Kisiván Tibor

HP



Folyamatok érettségi szintjei a HP ITSM-felmérés alapján

Ellenőrizze rendszerait gyártótól platformtól és telepítési helytől függetlenül igényeinek megfelelően.

Az APC InfraStruXure® Central adatközpont menedzsment megoldásunk most teljes gyártófüggetlenséget biztosít

Az informatikai rendszerek napról napra növekednek, különösen a nagy teljesítménysűrűségű alkalmazások elterjedése óta. Ha szerver konszolidációval csökkenti a helyigényt és takarékoskodik az energiával, növeli a kockázati tényezőket is. Elég egy rossz mozdulat, és a hálózat megbénulhat. Az APC tudja, hogy az erőforrások kezelése a rendszer megfelelő működésének kulcsa. Azt is tudjuk, hogy egy menedzsment szoftver működése mindig a megfigyelt eszközök minőségétől függ. Nem egyszerű az üzletmenet fejlődésével lépést tartva több képernyőt ellenőrizni és adatokat feldolgozni, de szükséges. Ezért hoztuk létre az egyetlen, gyártófüggetlen infrastruktúra menedzsment megoldást, amely az összes adatot egy helyen teszi elérhetővé: InfraStruXure Central, InfraStruXure Change és Capacity Manager v 5.

Lépjen túl az informatika határain.

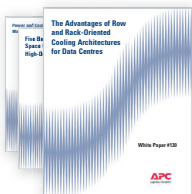
Az InfraStruXure Central v 5 az eltérő igények kielégítése érdekében háromféle méretben áll rendelkezésre, és eddig soha nem tapasztalt módon nyújt rálátást az adatközpontok fizikai infrastruktúrájára. Ha a teljes rendszert ennyire átfogóan és ilyen mélységben ellenőrzi, akkor egyszerűen elérheti a hatékonysággal és üzemeltetéssel kapcsolatos céljait. Kapcsolja ki a kihasználatlan erőforrásait, kerülje el a meleg pontokat és a berendezések meghibásodását, szabadítsa fel az egyébként kihasználatlan kapacitásokat, és ismerje meg a biztonsági kockázatokat, mielőtt azok problémát okozhatnának.

Győződjön meg róla saját szemével.

Válassza IT rendszere energiaellátásának, hűtésének, biztonságának és környezeti jellemzőinek központosított és egységes nézetét az InfraStruXure Central v 5.0 alkalmazással. Az InfraStruXure architektúrával kombinálva a teljes adatközpont valós előrejelzésekre alkalmas szimulációját hozhatja létre.



A tesztek alapján a következő rendszerek működnek együtt leghatékonyabban az InfraStruXure megoldásokkal. További tájékoztatás a www.xcompatible.com webhelyen



Töltse le az APC ingyenes tanulmányát az elkövetkezendő 30 napon és lehetősége lesz nyerni egy iPod touch* készüléket!

Látogasson el a <http://promo.apc.com> weboldalra és írja be a következő kódot: **71218t**
Tel **06 800 16984** • E-mail apchutech@apcc.com

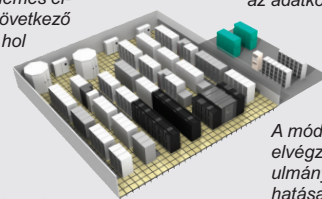


Az APC InfraStruXure Central 3 méretben érhető el a különböző rendszerek igényeinek megfelelően

Lássa át teljes informatikai rendszerét...

Az InfraStruXure Central rendszer mellé a Change és a Capacity Manager alkalmazást telepítve teljes áttekintést nyerhet informatikai rendszere felett, és előre ellenőrizheti az IT rendszerben tervezett változtatások hatását.

Egy szempillantás alatt megállapíthatja, hogy hol érdemes elhelyezni a következő szervert, és hol nem.



Tudja meg mennyi energiát fogyaszt az adatközpontja.

A módosítások elvégzése előtt tanulmányozza azok hatásait.

Kövesse nyomon eszközei jellemzőit és a berendezések fizikai elhelyezkedését.

Ellenőrzése alatt tarthat több eltérő sűrűségű rendszert egy szobán belül.



the green grid™

Az APC a Green Grid szervezet tagja



APC
by Schneider Electric