

## OPEN SOURCE

Az open source szoftverek alagondolata a tudás és a gondolatok szabad cseréje. Ma már életképes üzleti modellek épülnek rá.

» 21. oldal



## ÚJ IRÁNYOK AZ IKT-BEN

Folynak az egyeztetések az iparág szereplőivel az új IKT-stratégiáról. Interjú Nyitrai Zsolt infokommunikációért felelős államtitkárral.

» 11. oldal

**445  
forint**

**SZÁMÍTÁSTECHNIKA**

ICT-STRATÉGIA DÖNTÉSHOZÓKNAK • WWW.COMPUTERWORLD.HU  
ALAPÍTVÁ 1969 • 2010. JÚLIUS 20. • XLI. ÉVFOLYAM 29-30. SZÁM

**IDG**  
HUNGARY

# COMPUTERWORLD

## Az egyszerű nagyyszerű!

Projektmenedzsment

Projektmenedzsment

Vajon a kereskedelmi projektmenedzsment szoftverek mellett van-e értelmük az ingyenes/nyílt alternatíváknak, avagy: a menedzser vagy a szoftver tudása számít-e?

Összeállításunk a 8-10. oldalon



97705871151006



10030

## Olvassa el, ami történt

CIO.HU: az informatikai  
vezetők fóruma

Videók: emberek,  
események, termékek

Whiteboard - technológiákról  
feketén-fehéren

Hírek és elemzések  
az IKT-piacról

Céginfó - az  
IKT-adatbázis



## Tudja meg, ami történni fog

## AKTUÁLIS

- 05 A GFI FELVÁSÁROLTA A SUNBELTET**
- 05 RENDSZERGAZDÁK VILÁGNAPJA – A PC WORLDDEL**
- 06 JÖN A DYNAMICS CRM 2011**  
A Microsoft globális partnerkonferenciáján bemutatta mindazokat a lehetőségeket, amelyeket új generációs CRM-rendszere kínál.
- 06 SZÁGULDOTT A PROCESZSZORGYÁRTÓ**  
Az Intel 42 éves fennállásának legerősebb negyedét zárta. A kiemelkedő eredmény elsősorban a szerverszegmens erősödésének volt köszönhető.
- 06 NAGYOT ÚJÍT AZ INTEL**
- 07 KIHÍVÁSOK AZ INFOKOMMUNIKÁCIÓBAN**

## FÓKUSZ

- 08 PROJEKTMENEDZSMENTESZKÖZÖK**  
Kétségtelen, hogy a kereskedelmi megoldások vezetnek még mindig a projektmenedzsment-szoftver-piacot, ám mindenképpen érdemes körülnézni az ingyenes megoldások között is. Ne feledjük, hogy a szoftver csak támaszt ad, ha értjük, mit csinálunk, azt szoftver nélkül is el tudjuk végezni!

## ÜZLET

- 11 ÚJ IRÁNYOK AZ INFOKOMMUNIKÁCIÓS POLITIKÁBAN**  
Interjú Nyitrai Zsolttal, az NFM infokommunikációs államtitkárával.
- 13 A KÓDOLT NYOMOZÓ**  
Az üzletiintelligenciamegoldások a bűnelkövetők kézre kerítésében is hatékony fegyverként vehetők be.
- 14 CSAPODÁR SZOLGÁLTATÓK**  
Alapvetően a kölcsönösség az, amit a felek leginkább elvárnak egymástól.
- 15 ITHAKA: EGY FORRADALOM KÖZEPÉN**
- 16 e-KERESKEDELMELI ENGEDÉLYEZÉS – VAN ILYEN?**
- 17 IDC: A VIRTUALIZÁCIÓ HAZAI REALITÁSAI**

## TECHNOLÓGIA

- 18 PARTNERSÉG**  
Az IVSZ távközlési tagozata az egyik legfontosabb feladatnak a mobil-infrastruktúra fejlesztésének támogatását tartja.
- 20 VÍRUSTESZT**
- 20 HAZAI PIAC**  
Kulcsrakész négyrekeszes NAS: Iomega StorCenter ix4-200d.

## ÁLLANDÓ ROVATAINK

- 04 VÉLEMÉNY**  
**Neil Rasmussen: Kevesebb energiát! De hogyan?** – Egyre több európai cég üzleti stratégiájának kulcseleme a szén-dioxid-kibocsátás csökkentése. Hogyan segítheti céljaik elérését a zöld informatika? Milyen módon járul ez hozzá hosszú távú költségmegtakarításaikhoz?
- 05 SZEMÉLYI HÍREK**
- 06 HÍRMOZAIK**



## IMPRESSZUM COMPUTERWORLD-Számítástechnika

ICT-stratégia döntéshozókra • alapítva 1989 • 2010. július 20. • XLII. évfolyam 29-30. szám

<b>Kiadja</b>	IDG Hungary Kft. 1075 Budapest Madách Imre út 13-14. A ép.
<b>HU ISSN 0237-7837</b>	Postacím: 1374 Budapest 5, Pf. 578 Internet: <a href="http://www.idg.hu">www.idg.hu</a>
<b>Bankszámlaszám</b>	10300002-20328016-70073285
<b>Felelős kiadó</b>	Bíró István ügyvezető – <a href="mailto:ibiro@idg.hu">ibiro@idg.hu</a>
<b>Műszaki vezető</b>	Babinecz Mónika – <a href="mailto:mbabinecz@idg.hu">mbabinecz@idg.hu</a>
<b>Nyomtatás és kötészet</b>	D-Plus Kft. 1037 Budapest, Csillaghegyi út 19-21.
<b>Ügyvezető igazgató</b>	Németh László

## SZERKESZTŐSÉG

<b>Főszerkesztő</b>	Dervenkár István – <a href="mailto:idervenkar@idg.hu">idervenkar@idg.hu</a>
<b>Főszerkesztő-helyettes</b>	Szalay Dániel – <a href="mailto:dszalay@idg.hu">dszalay@idg.hu</a>
<b>Olvasószerkesztő, korrektor</b>	Sz. Erdős Judit – <a href="mailto:jerdos@idg.hu">jerdos@idg.hu</a>
<b>Munkatársak</b>	Dávid Imre – <a href="mailto:idavid@idg.hu">idavid@idg.hu</a> Egri Imre – <a href="mailto:iegri@idg.hu">iegri@idg.hu</a> Horváth Ádám – <a href="mailto:ahorvath@idg.hu">ahorvath@idg.hu</a> Kis Endre – <a href="mailto:ekis@idg.hu">ekis@idg.hu</a> Kodolányi Balázs – <a href="mailto:bkodolanyi@idg.hu">bkodolanyi@idg.hu</a> Makk Attila – <a href="mailto:amakk@idg.hu">amakk@idg.hu</a> Mallász Judit – <a href="mailto:jmallasz@idg.hu">jmallasz@idg.hu</a> Vass Enikő – <a href="mailto:evass@idg.hu">evass@idg.hu</a>

<b>Szerkesztőségi ügyelet</b>	Bödör Eszter – <a href="mailto:ebodor@idg.hu">ebodor@idg.hu</a> Telefon: 577-4343, fax: 266-4343 Internet: <a href="http://www.computerworld.hu">www.computerworld.hu</a> e-mail: <a href="mailto:levelek@idg.hu">levelek@idg.hu</a>
-------------------------------	---

Újságíróink szakmai képzésének háttérét a NetAcademia Oktatóközpont biztosítja. [www.netacademia.net](http://www.netacademia.net)

## TIPOGRÁFIA

Berényi István – <a href="mailto:iberenyi@idg.hu">iberenyi@idg.hu</a>
Berényi Teréz – <a href="mailto:tberenyi@idg.hu">tberenyi@idg.hu</a>

## HIRDETÉSFELVÉTEL

<b>Hirdetési igazgató</b>	Melovics Csaba – <a href="mailto:cmelovics@idg.hu">cmelovics@idg.hu</a> Telefon: 577-4310, fax: 266-4274
<b>Lapreferens</b>	Rodríguez Nelsonné – <a href="mailto:irodriguez@idg.hu">irodriguez@idg.hu</a> Telefon: 577-4311
<b>Kereskedelmi asszisztens</b>	Bohn Andrea – <a href="mailto:abohn@idg.hu">abohn@idg.hu</a> Telefon: 577-4316, fax: 266-4274 e-mail: <a href="mailto:keriroda@idg.hu">keriroda@idg.hu</a>

## TERJESZTÉS ÉS ÜGYFÉLSZOLGÁLAT

<b>Terjesztési igazgató</b>	Babinecz Mónika – <a href="mailto:mbabinecz@idg.hu">mbabinecz@idg.hu</a> Telefon: 577-4301, fax: 266-4343 MediaShop: <a href="http://mediashop.idg.hu">mediashop.idg.hu</a> e-mail cím: <a href="mailto:terjesztes@idg.hu">terjesztes@idg.hu</a>
-----------------------------	---

## MARKETING

<b>PR-munkatárs</b>	Kovács Judit – <a href="mailto:jkovacs@idg.hu">jkovacs@idg.hu</a>
---------------------	---

## KONFERENCIA

<b>Rendezvényszervezés</b>	Bödör Eszter – <a href="mailto:ebodor@idg.hu">ebodor@idg.hu</a> Odrovics Szonja – <a href="mailto:szodrovics@idg.hu">szodrovics@idg.hu</a>
----------------------------	---

## JOGI KÖZLEMÉNYEK

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

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

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

## TERJESZTÉSI, ELŐFIZETÉSI, ÜGYFÉLSZOLGÁLATI INFORMÁCIÓK

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

Lapunkat a MATESZ auditálja

Olvasóink szokásait a Nemzeti Médiaanalízis méri fel.

A Computerworld az IVSZ hivatalos médiapartnere.



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



## Dell vs Acer: harc a második helyért

Élesedik a nemzetközi PC-gyártók ranglistájának második helyéért folytatott küzdelem: az elemzők egy része szerint az Acer, mások szerint viszont a Dell zárt sikeresebb üzleti időszakot.

» [computerworld.hu/cikk/dell-vs-acer](http://computerworld.hu/cikk/dell-vs-acer)

## iPhone 4: vegyük vagy ne vegyük?

A Consumer Reports fogyasztóvédelmi magazin szerint az Apple-nek az iPhone 4 vételi problémáival kapcsolatos magyarázata „nem kielégítő”.

» [computerworld.hu/cikk/iphone4-cr](http://computerworld.hu/cikk/iphone4-cr)

## Visszaválthatunk Windows XP-re 2020-ig

Az XP matuzsálemi kort érhet meg: a Windows 7 egyes OEM-változatainak tulajdonosai 2020-ig igénybe vehetik az XP „downgrade” lehetőséget.

» [computerworld.hu/cikk/xp2020](http://computerworld.hu/cikk/xp2020)

## Ballmer: jönnek a windowsos táblagépek

S. Ballmer egy stadionnyi Microsoft-partner előtt ígérte meg, hogy az elkövetkező hónapokban windowsos táblagépekkel árasztják el a piacot.

» [computerworld.hu/cikk/ms-tablagep](http://computerworld.hu/cikk/ms-tablagep)

# Kevesebb energiát! De hogyan?



**Neil Rasmussen**  
alelnök,  
APC by Schneider Electric

**Egyre több európai cég üzleti stratégiájának kulcseleme a szén-dioxid-kibocsátás csökkentése. Hogyan segítheti céljaik elérését a zöld informatika? Milyen módon járul ez hozzá hosszú távú költségmegtakarításaikhoz?**

**A**zöld informatika jelentése még nem tisztult le. Néhányan attól tartanak, hogy ez olyan követelményrendszer lesz, amely újabb terheket ró rájuk. Mások ezzel szemben inkább az előnyeiket látják, hiszen az energiahatékonyság javításával a társadalom is nyer. Egyre nagyobb azonban az egyetértés abban, hogy a zöld IT elterjedésének két fontos szakasza lesz. Az első az informatika „kisződülése”, amely folyamán drámaian csökken az informatika működésének környezetünkre gyakorolt káros hatása. A második fázisban az informatika a vállalatok átfogó kisződülésének eszközeként jelenik meg, amellyel a cégek tevékenységük minden területén csökkenthetik a káros környezeti hatásokat. A világ most lép az első szakaszba. Az eddigi eredmények is nyilvánvalóvá tették, hogy hatalmas lehetőségek vannak ebben.

Egy átlagos szerver működtetése évente megközelítőleg 2,5 tonna szén-dioxid kibocsátásával jár, azaz minden szerverpár környezeti terhelése megegyezik egy átlagos autóéval. Ezt a tényét azonban ma még nehéz az IT-döntéshozatalnál érvényre juttatni, mert a szén-dioxid-kibocsátásra vonatkozó mérési eljárások még kialakulatlanok, nincsenek összehasonlító adatok, és a legtöbb szervezetben nem tisztázott a szén-dioxid-kibocsátás korlátozásáért felelősök köre. A zöld IT első szakaszában a leghatásosabb módja annak, hogy rá-

vegyük a szervezeteket a változtatásra, ha pénzügyi oldalról mutatunk rá a problémára. Egy átlagos szerver működtetéséhez szükséges energia éves költsége ugyanis mintegy 1500 euró, és ennek a fele energiavesztéséből adódik. Éppen ezért az elkövetkező néhány évben a zöld informatikai kezdeményezéseket elsősorban az energiaköltségek csökkentése fogja segíteni. Ez nemcsak a szervezeteknek, hanem az egész társadalomnak az érdeke, hiszen a környezeti hatások nagy része és szinte minden, ami a szén-dioxid-kibocsátással összefüggésbe hozható, az energiafelhasználás következménye.

A zöld informatika szerteágazó, beletartozik egy adatközpont vízfogyasztása, szén-dioxid-kibocsátása, hulladékkezelése és energiafogyasztása is. Idővel a szabályzók és a technológia megoldást adnak majd ezekre a problémákra. Egy különálló szervezet számára azonban az energiafogyasztás az egyedüli olyan terület, ahol rövid távon is lépéseket tud tenni, ráadásul azonnali pénzügyi megtérüléssel is számolhat.

Az informatikában megjelenő energiavesztéseket négy csoportra lehet bontani: 1. még használatban vannak olyan eszközök is, amelyeket már le kellene selejtezni; 2. vannak olyan eszközeik, amelyeknek rendkívül alacsony a kihasználtsága; 3. olyan hardvereket üzemeltetnek, amelyek kiválasztásánál az energiahatékonyságot nem vették figye-

lembe; 4. olyan energiaellátó és hűtőrendszert üzemeltetnek, amely annyi vagy több energiát vesz fel, mint az informatikai eszközök.

Sok vezető persze nem szívesen gondol az informatikára vonatkozó szabályokra, mert hatalmas beruházási költséget kíván a betartásuk. Ezeket a beruházásokat ráadásul olyan jövőbeni megtérülés reményében teszik meg, amely általában nehezen mérhető, és gyakran nem realizálható. Pedig az IT több energiamegtakarítási lehetősége kis költséggel is kiaknázzható, olykor pénzbe sem kerül, ráadásul eredménye azonnal mérhető. Egy új adatközpont tervezésekor sok, jelentős eredményeket hozó energiatakarékos megoldás érhető el kedvező áron, de vannak olyan – sokszor ingyenes – lehetőségek is, amelyek a meglévő adatközpontoknál is segítik az energiafogyasztás csökkentését: például a beállítások optimalizálása, a berendezések átrendezése, a nemkívánatos légáramlás megszüntetése stb.

A hatékonyság növelésének megfelelő irányait a vezetőknek kell meghatározniuk, de általában a beosztottjaik tudására kell hagyatkozniuk e stratégiák végrehajtásakor. Van azonban három fontos szabály, amit egy vezetőnek be kellene tartania az informatika energiafelhasználásának csökkentése érdekében.

Első lépésként az informatikai döntéshozatal szempontrendszerébe világosan be kell vonni az ener-

giafogyasztás költségét, annak minden átfogó költségelemzésben szerepelnie kell. Ezáltal sok döntés, például a szerverek cseréje, a hardverek kiválasztása és beszerzése vagy a virtualizáció magától értetődővé válik. A leghatásosabb, ha a felhasználóhoz rendelik a rájuk eső energiaköltséget. Az APC egy nemrég publikált tanulmánya, az *Allocating Data Centre Energy Costs and Carbon to IT Users* rámutat, hogy ez mindenféle méretű adatközpontban relatíve egyszerűen, olcsón és szinte azonnal bevezethető.

A második szabály a szerverek egységesítése. Ez megkönnyíti a virtualizációt, és hatékonyabb alaprajzi elrendezést, egységesebb teljesítménysűrűséget, valamint kisebb hőmérsékleti és légáramlási eltéréseket eredményez, ami mérhetően növeli az energiaellátó és hűtési rendszer energiahatékonyságát.

A harmadik az adatközpontokban működő energiaellátó és hűtési rendszerek hatékonyságának folyamatos mérése az iparágban standard PUE vagy DCiE paraméterekkel, valamint a folyamatos javítást célzó program bevezetése.

Az energiafelhasználás egyik legnagyobb problémája, hogy általában nem látható. A zöldebb IT felé vezető úton az egyik első lépés egy szervezet vezetőjének az adatközpont energiafelhasználásának láthatóvá tétele mind az informatikai döntéshozatal, mind a napi működés folyamataiban.

# A GFI felvásárolta a Sunbeltet

**Computerworld.hu** ■ A kis- és közepes vállalkozások számára IT-biztonsági megoldásokat kínáló GFI Software bejelentette, hogy felvásárolta a Sunbelt Software-t és az általuk fejlesztett VIPRE termékcsomagot. Az akvizíció lehetővé teszi a GFI számára, hogy felhasználja a VIPRE-technológiát a GFI e-mail és webbiztonsági megoldások fejlesztése során. Ennek köszönhetően a GFI új technológiai háttérrel rendelkező biztonsági termékekkel léphet a piacra.

„Az elmúlt néhány évben folyamatosan újabb és újabb technológiák, a lehető legjobb fejlesztők és szakemberek után kutattunk, hogy minél többféle termékkel és a legjobb szolgáltatással állhassunk ügyfeleink rendelkezésére. Nagy hatással volt ránk a Sunbelt által fejlesztett VIPRE termékcsalád jó minősége és innovatív technológiája. Rögtön felfedeztük a két vállalat közti erős szinergiákat. Igazán kiváló, szárnyaló,


nyereséges vállalatot vásároltunk fel, amely tökéletesen illeszkedik a GFI stratégiai elképzeléseibe. A felvásárlásnak köszönhetően egyesíthetjük termékeinket, továbbfejleszhetjük vállalatunkat” – nyilatkozta *Walter Scott*, a GFI vezérigazgatója.

– A Sunbeltnek kiváló ügyféltámogató csapata van, amely magas szinten szolgálja ki az ügyfeleket. Számunkra ez fontos tényező. A Sunbeltre és a VIPRE-technológiára alapozva szeretnénk tovább bővíteni ügyfélbázisunkat, valamint értékesítési partnereinken keresztül minél több helyre eljuttatni szoftvereinket. Terveink között szerepel a végfelhasználói piacon való megjelenés is, amely tovább erősítheti ismertségünket a kisvállalatok és otthoni irodák piacán – tette hozzá *W. Scott*.

„A két cég által fejlesztett termékek tökéletesen kiegészítik egymást, nehezen tudnék ennél jobb párosítást elképzelni – nyilatkozta *Alex*

*Eckelberry*, a Sunbelt Software vezérigazgatója. – A GFI és a Sunbelt hasonló alapelveket vall magának és hasonló piaci szegmensre pozicionálja termékeit, mindkettő az ügyfelek lehető legjobb kiszolgálására törekszik.”

A floridai Tampa Bay székhelyű Sunbelt Software biztonsági szoftvereket fejleszt Windows-alapú rendszerekhez. A termékek közt megtalálhatók az antivírus, anti-spyware, e-mail biztonsági és malware-elemző megoldások. Legismertebb termékeik közt találhatók a VIPRE és CounterSpy termékcsaládok, valamint a Sunbelt Exchange Archiver, a CWSandbox és a ThreatTrack.

A GFI Software kiterjedt partnerhálózatán keresztül web- és mailbiztonsági, archiváló és fax, hálózati és biztonsági szoftvereket, valamint hostolt informatikai szolgáltatásokat kínál kis- és közepes vállalatok számára. 

## SZEMÉLYI HÍREK

### Keszég Attila



A Magyar Telekom igazgatósága szeptember 1-jei hatállyal kinevezte *Keszég Attilát* a távközlési cég értékesítési és szolgáltatási vezérigazgató-helyettesévé.

A szakember egyúttal az MTelekom Ügyvezető Bizottságának is tagja lesz. Ő felel majd az értékesítésért, az ügyfélszolgálatért, a műszaki szolgáltatásokért, valamint az ügyfeleknek kínált eszközök logisztikai hátterének biztosításáért. A 44 éves szakember 2005-től a Red Bull Hungarynél volt ügyvezető igazgató.

### Zsembery György



Júliustól *Zsembery György* tölti be az Invitel üzleti működéséért felelős vezérigazgató-helyettesi pozícióját is. A 41 éves közgazdász végzettségű szakember az eddigi (értékesítési és marketingvezérigazgató-helyettesi) feladatai mellett a vállalat műszaki üzemeltetésének, ügyfélszolgálatának és azok támogató területeinek irányítását is ellátja. Zsembery több mint 15 éve dolgozik marketing területen, 6 éve tele- és infokommunikációs környezetben.

### Ferencz Gyula



Kinevezték a Microsoft nagyvállalati üzletágának (Enterprise Partner Group, EPG) vezetőjét *Ferencz Gyula* személyében. Olyan szakember került a divízió élére, aki az elmúlt években sikerrel irányította a nagyvállalati szegmens szolgáltatásokat kínáló területét (Enterprise Services). Az új üzletágvezető 1997-ben csatlakozott a Microsoft Magyarország csapatához. Több mint másfél évig dolgozott a Microsoft müncheni közép-kelet-európai központjában. 2005 óta ismét Magyarországon, a nagyvállalati szolgáltatások csapatának vezetőjeként folytatta pályáját. Ferencz Gyula 1994-ben végzett a BME Villamosmérnöki Kar informatikai szakán, 2001-ben pedig ugyanitt MBA-képzésen vett részt.

## Rendszergazdák világnapja – a PC Worlddel!

A **rendszeradminisztrátorok** elismeréséért 11. éve küzd a [sysadminday.com](http://sysadminday.com). Idén július 30-án, a rendszergazdák világnapján a *PC World* magazin a munkahelyekkel összefogva szeretné megajándékozni az ünnepeket egy nap személyre szabott lazítással. Minden cég, amely megajándékozza a részvétellel rendszeradminisztrátorát, felkerül dicsőségfalunkra! Küldd el vicces rendszergazda vs. felhasználó történetedet a [regisztracio@idg.hu](mailto:regisztracio@idg.hu) címre! A legpoénosabb sztorit egy Intel® SRCSASLS4I RAID vezérlővel honoráljuk a Real Com jóvoltából.

További részletek: [pcworld.hu/konferencia/40](http://pcworld.hu/konferencia/40)

Program	moderátor: Duncan
14:30-15:10	ESET: Vírusölés élőben! Csak 18 éven felülieknek!
15:10-15:50	IBM: Mitől szuper egy számítógép?
15:50-16:10	Legviccesebb user-sztorik (szavazatok leadása: 17:10-ig)
16:10-16:50	PC World játék (nevezés: 15:30-ig)
16:50-17:00	Kávészünet
17:00-17:40	Dombóvári István stand-upja (Dumasziház)
17:40-18:20	Díjátadók és zárszó

Emellett további érdekes eseményekkel, vásárral és játékokkal várjuk az ünnepeket. A rendezvényen a játékok nyertesei értékes díjakban részesülnek a HP, az Ez Pont Az és a Real.com jóvoltából.

#### Főtámogató



#### Partner



#### Kiállító



#### Médiatámogató



## HÍRMOZAIK

**Frissítette naplózó szoftvereit a BalaBit**

**A BalaBit IT Security, a naplózó rendszerek gyártója új és meglévő ügyfelei számára** egyaránt elérhetővé tette syslog-ng Premium Edition és syslog-ng Store Box rendszereinek legújabb verzióit. A mostani upgrade elsősorban kényelmi funkciókkal gazdagította az ingyenes naplózó megoldás kereskedelmi verzióit. Ennek megfelelően a Premium Edition új, 3.2-es verziója megkapta a kiterjesztett időpecsétek, valamint a többsoros üzenetek kezelésének képességét. Erősödött a termék legfontosabb tulajdonsága, a megbízható továbbítás is a kliensoldali failover működés lehetővé tételével, amely tovább csökkenti az üzenetvesztés kockázatát. A termékvonat archiválásra is képes tagja, a syslog-ng Store Box (SSB) új, erősebb hardvert kapott.

**Magyarul is tud a MailStore Server 5**

**Bejelentette professzionális vállalati levélarchiváló megoldásának legújabb változatát,** a MailStore Server 5-öt a MailStore e-mail archiváló szoftver fejlesztője, a német deepinvent Software GmbH. Az archiváló rendszer most először készül magyar nyelvű kezelőfelülettel. A MailStore Server 5 a jogi előírásoknak megfelelően végzi egy vállalat teljes elektronikus levelezésének archiválását, függetlenül attól, hogy tíz vagy több ezer felhasználó postafiókjáról van szó. A MailStore Server 5-ös verziója már letölthető és 30 napig ingyenesen kipróbálható.

## REGISZTRÁLJON

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

[ceginfo.computerworld.hu](http://ceginfo.computerworld.hu)

# Jön a Dynamics CRM 2011

**Computerworld.hu** - A Microsoft globális partnerkonferenciáján bemutatva mindazokat a lehetőségeket, amelyeket új generációs CRM-rendszere kínál. A korábban CRM5 munkanéven futó Dynamics CRM 2011 béta-verziója hivatalosan szeptembertől érhető el. A szoftver 2010 végéig 41 nyelven és 40 országban jelenik meg, köztük Magyarországon is. Az idén áprilisban már bejelentett 32 országon kívül Ausztráliában, Brazíliában, Kolumbiában, Costa Ricában, Chilében, Cipruson, Peruban, illetve Trinidad és Tobagóban lesz elérhető.

A Microsoft Dynamics CRM 2011 lehetővé teszi a partnereknek, azaz a független szoftverszállítók-

nak, a globális rendszerintegrátoroknak és a viszonteladóknek, hogy gyorsan létrehozassák és terjeszthessék Microsoft Dynamics CRM-hez készített kiegészítőiket és egyedi megoldásaikat.

2010 szeptemberében debütál a Microsoft Dynamics Marketplace. Az új online piactér révén a partnerek egyszerűbben piacra dobják a Dynamics-ügyfelek számára fejlesztett megoldásaikat. A piactéren könnyedén fellelhetők az iparág-specifikus alkalmazások és kiegészítések, amelyekkel az ügyfelek kibővíthetik CRM- és ERP-rendszereiket. A Microsoft Dynamics Marketplace a Microsoft Dynamics CRM 2011-be lesz in-

tegrálva, így az ügyfelek közvetlenül CRM-rendszerükből kereshetik meg a számukra szükséges alkalmazásokat.

*Brad Wilson*, a Microsoft Dynamics CRM ügyvezető igazgatója szerint a Microsoft Dynamics CRM 2011 „a partnerek számára új lehetőségeket tartogat, és egyetlen fejlesztői környezetet biztosít a felhőalapú és a hagyományos telepítések esetén is”.

A Microsoft Partner Network októberi bevezetésének részeként a Microsoft azt is bejelentette, hogy a hálózatba regisztrált cégek a Microsoft Dynamics CRM Online maximum 250 felhasználós verzióját házon belül ingyen használhatják. 

## Száguldott a processzorgyártó

**Dávid Imre** - A chipgyártó cég a jelentés szerint 42 éves fennállásának legerősebb negyedét zárta. A kiemelkedő eredmény elsősorban a szerverszegmens erősödésének volt köszönhető.

Az Intel napokban kiadott pénzügyi gyorsjelentése szerint 2,9 milliárd dolláros nettó bevételt könyvelhetett el az aktuális üzleti év június 26-ával zárult második negyedében – ez a tavalyi év hasonló időszakának 398 millió dolláros veszteségéhez képest igen imponzans növekedést mutat. A gyártó részvények után számított nyeresége a Thomson Reuters által megkérdezett elemzők 0,43 dolláros várakozását messze felülmúlva 0,51 dollárt tett ki.

A vállalat 10,8 milliárd dolláros negyedéves bevételről számolt be, ami éves összehasonlításban 34 százalékos emelkedést jelent; az elemzők korábban 10,3 milliárd dolláros eredményt valószínűsítettek.


„Az Intel elsősorban a vállalati megrendelőknek és a fejlett mikroprocesszoraink iránti jelentős keresletnek köszönheti, hogy az idei év második negyedéve a cég 42 éves történetének legsikeresebb üzleti időszakává válhatott” – je-

lentette ki *Paul Otellini*, az Intel elnök-vezérigazgatója.

A szerverek, adattároló és munkaállomás megoldások számára fejlesztett termékeket kínáló Data Center Group negyedéves bevételre éves összehasonlításban 1,48 milliárd dollárról 2,1 milliárd dollárra nőtt; a csoport a processzor-

eladásokból összesen 1,8 millió dollárt forgalmazott.

A PC Client Group forgalma 7,84 milliárd dollárt tett ki; a mikroprocesszorok eladásaiból összesen 6,2 milliárd dollár folyt be.

A cég a harmadik negyedévben 11,6 milliárd dolláros bevételre számított. 

## Nagyot újít az Intel

**Az Intel** vezérigazgatója, *Paul Otellini* bejelentette, hogy az előzetes tesztek pozitív eredményei alapján a Sandy Bridge architektúrára épülő processzorok hamarabb kerülnek piacra, mint eredetileg tervezték. Az Intel az előző év utolsó negyedében küldte ki a próbapéldányokat a tesztlők számára, hogy lássák, mire képes az új lapka. Az abszolút pozitív visszajelzések megerősítették a gyártó képviselőit abban, hogy fel kell pörgetni a 32 nanométeres lapkák gyártását, és bővíteni a kapacitást. Ezért úgy döntöttek, hogy még több pénzt fordítanak a gyárak felkészítésére az új termék sorozatgyártásának mihamarabbi elindításának érdekében. *Paul Otellini* egyelőre nem árulta el, hogy pontosan mikor jelennek meg a piacon az első Sandy Bridge-alapú termékek, de megígérte, hogy a San-

Francisco-i őszi IDF-en minden ki fog derülni. A tavaszi IDF-en elhangzottak alapján viszont teljesen biztosra vehetjük, hogy az asztali és hordozható gépekbe szánt lapkák előbb fognak érkezni, mint a kiszolgálókba szánt példányok, illetve az ezekre épülő komplett gépek csak a lapkák szállításának megkezdése után néhány hónap elteltével fognak megjelenni. A Sandy Bridge-ről tudni kell, hogy a vállalat Tick-Tock fejlesztési ütemtervének megfelelően egy teljesen új architektúra, amely a Nehalemet váltja le. Az ígéretek szerint a Sandy Bridge nagyobb teljesítményre lesz képes kisebb fogyasztás mellett, mint elődjei, ám az igazi újítás, hogy a feldolgozóegységeket, valamint a grafikus magot, illetve a gyorsítótár alrendszerét egyetlen lapkába integrálta a gyártó.

# Kihívások az infokommunikációban

A magyar IKT-szektorban határozott elképzelései vannak – a kormányzat pedig dolgozik az IKT-akcióterven, amelynek határideje szeptember 1. Az elképzelések azonban már körvonalazódnak látszanak, és az akcióterv elkészítéséhez a kormányzat szereplői párbeszédre hívják a szakma képviselőit. Írta: Dervenkár István

Rengeteg pénz ment el kudarcba fulladt programokra – ezt *Laufer Tamás*, az IVSZ elnöke mondta július 1-jén, az Informatikai Vállalkozások Szövetsége (IVSZ), a Nemzeti Hírközlési Hatóság (NHH), a Hírközlési és Informatikai Tudományos Egyesület (HTE), valamint a Hírközlési Érdekegyeztető Tanács (HÉT) közösen szervezett konferenciájának megnyitóján.

**De vannak ezen túl is problémák: szakemberhiány, továbbá keveset költünk K+F-re, a stratégiai források nem a hazai ipart és az innovációt segítik, az informatikai jellegű kiadások az infrastruktúráról szólnak, és nem a tartalomról** – sorolta a problémákat az IVSZ közelmúltban megválasztott elnöke, akivel nemrégiben interjút is készítettünk az IVSZ előtt álló feladatokról és a hazai IKT-iparág lehetőségeiről (*l. Computerworld 20. szám, 14. oldal.*)

## AZ IVSZ HAT PONTJA

A szakma lát lehetőséget a kilábalásra. Laufer Tamás hat pontban foglalta össze azokat a javaslatokat, amelyek a hazai IKT-szektor szerint megoldást hozhatnak. 1. Fontosnak érzik, hogy az iparági kockázati tőke bevonásánál, illetve az iparágat érintő támogatások kihelyezésénél kapjon szerepet az IVSZ mint szakmai partner, azaz olyan testületet kell felállítani, amelynek a hitelességét az IKT-szakma biztosítja. 2. Fontosnak tartják a kisebb pályázatok egyszerűsítését, hogy az 5 millió forint alatti pályázatokhoz ne kelljen pályázati segítségét igénybe venni. 3. Kifinomultabb K+F+I programokat kell kidolgozni egy hatékony inkubációs modellel, amelyben a támogatás elsősorban szolgáltatás formájában valósulhatna meg (ügyvitel, marketing, stratégia, jogi tanácsadás stb.). 4. Nagyon fontos lenne – állítja a szervezet – egy kkv-knak szánt hitelprogram kidolgozása, amelynek keretében mintegy 5 ezer cég juthatna informatikai csomagokhoz.

Végül, de nem utolsósorban az utolsó két pont az oktatás fontosságát hangsúlyozza, azaz: 5. egyrészt be-

kell indítani a nemzeti e-oktatási és nevelési programot a foglalkoztatottság növeléséhez, 6. másrészt magának az iparágak a versenyképességét csak úgy lehet növelni a globális piacon, ha az oktatási rendszer képes speciálisan képzett munkaerőt és nem mindenhol egyforma mennyiségben és minőségben megtalálható speciális kompetenciát biztosítani.

Az érintett szervezetek bevonásával már megkezdődtek az egyeztetések egy új K+F politika kialakításáról.

Laufer Tamás hozzátette: az IVSZ ehhez már megtette az első lépéseket, hiszen egyrészt folyamatosan keresi a párbeszéd lehetőségét a kormányzat szereplőivel, másrészt bevezeti iparági minősítésként a *Védjegyét*.

**A KORMÁNYZATNAK IS FONTOS AZ IKT** Fellegi Tamás nemzeti fejlesztési miniszter előadásában részben csatlakozott Laufer Tamás beszédéhez. Amellett, hogy bemutatta a Nemzeti Fejlesztési Minisztérium (NFM) működését, beszélt azokról az elképzelésekről is, amelyek mentén infokommunikációs stratégiáját a kormány tervezi. **Az NFM alá négy fontos terület tartozik: az állami vagyon felügyelete (pl. vagyongazdálkodás, PPP-szerződések, privatizációs területek), a fejlesztési források felügyelete (a Nemzeti Fejlesztési Ügynökség és a Magyar Fejlesztési Bank), az infokommunikáció (kormányzati IT, elektronikus hírközlés, postaügyek, audiovizuális politika), valamint az infrastruktúra ágazat (közlekedés és energiagazdálkodás).**

A miniszter több kiemelt területet határozott meg. Ezek az e-közigazgatás és a kormányzati informa-

tika, az EU-s források hatékony felhasználása, a spektrumgazdálkodás, a digitális átállás, a szélessávú stratégia kialakítása, a konvergencia hatóságok kialakítása, a GSM R, az információbiztonság és a virtuális tér fogyasztóvédelme. Megerősítette, hogy szeptember elejére elkészül az egész ciklusra az akcióterv, amelynek kialakításába mindenképpen be szeretnék vonni a piaci szereplőket, ily módon az IVSZ-t is. Már a nyár folyamán módosítani kívánják a közbeszerzési törvényt, amelynek egyik célja a hazai kkv-k segítése, de januárra új közbeszerzési törvényt is ígért. „Vége az alkotmányos költségek világnak” – tette hozzá.

## SZEPTEMBER 1-JÉIG LESZ STRATÉGIA

*Nyitrai Zsolt*, a Nemzeti Fejlesztési Minisztérium infokommunikációs államtitkára bemutatta az államtitkárságot, valamint két helyettes államtitkárát: *Vasváriné dr. Menyhárt Éva* felel az elektronikus hírközlés, az audiovizuális politika, a frekvenciagazdálkodás és a postaügyekért. *Vályi-Nagy Vilmos* területe lesz a kormányzati infrastruktúra fejlesztése.


*Nyitrai Zsolt* hangsúlyozta: a stratégiakészítéshez elengedhetetlen a feltáró munka. Néhány héten belül elkészül egy úgynevezett Fehér Könyv, amely az elmúlt években az infokommunikációs politika terén felmerült visszahívásokat tárja fel. Ezután megerősítette, hogy szeptemberig elkészül az IKT-stratégia, amely akciótervet és road mapet is tartalmaz. A stratégiának igazodni kell az Európai Unió által elfogadott Európa 2020 stratégiához, azon belül is az európai digitális menetrendhez, és meg is kell erősíteni jelenlétünket az EU-ban az infokommunikáció területén. A kormányzatnak ösztönöznie kell a széles sávra épülő szolgáltatások elterjesztését, és a szolgáltató állam szellemében kell fejleszteni az e-közigazgatást. Ebbe beletartozik akár az e-igazolvány bevezetése, de az e-számlázás és az e-adózás is. Nagyon fontos a centralizáció és az egységesítés; ésszerűsít-

teni kell a közigazgatási informatikai hálózatokat, meg kell keresni az üzelmeltetési költségek csökkentésének lehetőségeit.

A hírközlési infrastruktúra modernizálásának szükségessége kapcsán *Nyitrai Zsolt* azt mondta, a kormányzat célja, hogy egyensúlyba kerüljön az új generációs hálózatok fejlesztése és a verseny élénkítése. Technológiai szempontból semleges megoldásokra van szükség, és ki kell zárni a párhuzamos fejlesztéseket, a spektrum- és frekvenciagazdálkodás terén ésszerűsíteni kell az állami spektrumfelhasználást.

Az IKT-ágazattal kapcsolatban az államtitkár kiemelte: **helyzetbe kell hozni a hazai kkv-kat, de a hazánkban jelen lévő multinacionális cégekkel egyetértésben. Hasonlóképpen preferenciát élvez a zöld informatika, a szakemberképzés, valamint a hazai tartalom- és alkalmazásfejlesztés.**

## AZONNALI KÉRDÉSEK FÉLÓRÁJA

Az előadások után az „azonnali kérdések félórája” következett. Sokakat érint például az előző kormányzat által kötött szerződések felülvizsgálata, amellyel kapcsolatban Fellegi Tamás elmondta, hogy ez a folyamat maximum két héten belül lezárul. A már futó pályázatokat nem állítják le, de ahol jogi aggályok merülnek fel, természetesen megvizsgálják a leállítási lehetőségét is. Szintén érzékenyen érintette a szektort a mintegy 16 milliárd forintos K+F alap befagyasztása. A miniszter elismerte, hogy ez fájdalmas döntés volt, de a hiánycél fenntartásához szükség volt ezt megelégedni, ám ez nyilvánvalóan nem esik egybe a kormány hosszú távú elképzeléseivel. Fellegi Tamás elmondta: az érintett szervezetek bevonásával már megkezdődtek az egyeztetések, hogy jövőre új K+F politikát alakíthasson ki a kormány. Ebben a folyamatban fontos szerepet kap a Nemzetgazdasági Minisztérium is, mivel a K+F kérdések a *Matolcsy György* vezette minisztériumhoz tartoznak, miközben a K+F források fölött a Nemzeti Fejlesztési Minisztérium rendelkezik. 



# Az egyszerű nagyyszerű!

Vajon a kereskedelmi projektmenedzsment szoftverek mellett van-e értelmük az ingyenes/nyílt alternatíváknak, avagy: a menedzser vagy a szoftver tudása számít-e? **Írta: Horváth Adám**

**A** projektmenedzsment mint olyan, bőven időszámításunk előtti időkre mutat vissza, hiszen már a piramisok építését is koordinálni, divatosabban „menedzselni” kellett. **A menedzsment kezdetekben kreatív/eszes mérnökök kezében volt, akik jól átlátták a folyamatokat, s a piramisok fennmaradása jó példa arra, hogy szoftveres támogatás, formális megközelítések nélkül is lehetett több ezer főt mozgató projekteket vezetni és sikeresen lezárni.**

Mégis, csak az 1950-es években kezdtek megjelenni a formális projektmenedzsment metodikák. Hiszen az iparosodással párhuzamosan rohamléptekben nőttek a bonyolult folyamatok, feladatok, s a beruházók egyre kevésbé szerettek volna támaszkodni csupán egy-egy kreatív mérnökre (végül is csak a projekt közben derül ki, hogy mennyire is „kreatív” a kiválasztott személy).

Ebben az időben született a máig gyakorlatilag leválthatatlan Gantt-diagram, a CPM (Critical Path Method – kritikus út módszer), illetve a PERT (Program Evaluation and Review Technique).

Ha ismerjük a fenti fogalmakat, s pontosan tisztában vagyunk a vezetett projekt működésével, életciklusával, nem lehet különösebb problémánk a projektvezetéssel. A gondok többnyire ott kezdődnek, amikor a menedzserek elkezdnek túlságosan támaszkodni egy-egy segédeszközre, nevezetesen a projektmenedzsment

szoftverekre. Fontos belátni, hogy aki érti a projekt struktúráját, az egy pár-pír-ceruza párossal minden további nélkül le tudja vezetni! A legtöbb tervezet mérete ugyanis elég kicsi ahhoz, hogy egy ember átlássa, az igazi me-

**Ha a projekt mérete kezelhető, és ismerjük projektünk sikerfeltételeit, szinte mindegy, milyen segédeszközt választunk...**

nedzsment problémák a többéves, több száz, esetleg több ezer embert foglalkoztató projekteknél kezdődnek. Ezek kézben tarthatóságára a mai napig nincs tökéletes megoldás! A világ legnagyobb szoftverprojektjei közé tartozó Windows-fejlesztések is éveket csúsznak, s minden korábbi költségtervet átlépnek.

Ha a projekt mérete kezelhető, s ismerjük működését, sikerfeltételeit, szinte mindegy, milyen segédeszközt választunk, munkánk nagy valószínűséggel sikeres lesz. Érdemes tehát az igényeinknek megfelelő megoldást választani, hiszen nem minden esetben igaz, hogy a legjobbra/legdrágábbra van szükségünk. Egy otthoni kertépítési projekt is lehet sok résztvevős, s ilyen esetben is érdemes már

egy ütemtervet, feladattervet készítenünk, amihez válasszunk igényünk és módszerünknek megfelelő eszközt! Ez lehet papír/ceruza is, de lehet, hogy érdemes tendert kiírni a menedzsmenteszköz-szállítók között!

Bármilyen jó szoftveres eszközt is használjunk, ne feledjük: a szoftver nem helyettesíti a személyes kapcsolattartást, a problémamegoldást! A projekt közben óhatatlanul kialakuló csúszások, változások sokszor konfliktust szülnek, ami sokkal inkább személymenedzsment, mintsem projektmenedzsment kérdéskörbe tartozik, s mivel a projekt sikere a személyeken múlik, ezért ezeket a problémákat mindenképpen érdemes felvállalni a projekt vezetőjének!

**Miután a szoftveres megoldások nem gondolkoznak helyettünk, ezért a tervezést, megértést nem kerülhetjük el. Gondoljunk ezekre a megoldásokra úgy, mint kiváló rajzeszközökre, amelyekkel könnyen alakíthatjuk terveinket, ám helyettünk nem oldanak meg semmit!** Eklatáns példa erre, amikor a menedzser az erőforrások tervezését/szétosztását a szoftverre bízta – ilyenkor tipikusan olyan előre nem várt és illogikus erőforráskiosztást hoz létre a szoftver, ami szinte végrehajthatatlan. A csapat és a feladatok pontos ismerete nélkül a projekt már itt jelentős kockázatot hordoz magában!

Különös gyakorlat, hogy bármilyen projektmenedzsment eszközt is használnak, az áttekintő-

ket, egyoldalas kimutatásokat szinte kivétel nélkül valamilyen egyszerű eszközzel készítik, például Excel-lel. Ennek oka, hogy a kimutatások, áttekintők célközönsége többnyire nem használ Word/Excel/papír megoldásokon kívül semmi mást, s lássuk be, a projektmenedzsment eszköz bármennyire is kényelmes, jóval bonyolultabb, mint e három eszköz. **Ne idegenkedjünk az egyszerű megoldásoktól, jó áttekintővel magunknak is világosabb képet festhetünk a projektről.**

## ESZKÖZFAJTÁK

Bár a projektmenedzsment alapjai nem változnak, az eszközök követik a trendeket, főképp eladási szempontból. Korábban szinte kizárólag az egy felhasználós, asztali eszközök voltak népszerűek, ma egyre több webes alapú, integrált megoldás jelenik meg.

Az integrált eszközök előnye, hogy teljesen egybe vannak építve a hibajegykezelővel, forráskódkezelővel, feladatlistával, ütemtervvel és dokumentációkkal, hátrányuk, hogy többnyire nagyon körülményes beállítani őket, s nem is egységes a használatuk. Ha például van külön dokumentumkezelő rendszerünk, máris kérdés, hogy a projekthez tartozó leírásokat hol érdemes használni. Ha a hibajegykezelőnk valamilyen ok miatt adott, akkor az integrált rendszer megint csak „félkarú”, inkább csak a hátrányokkal találkozhatunk.

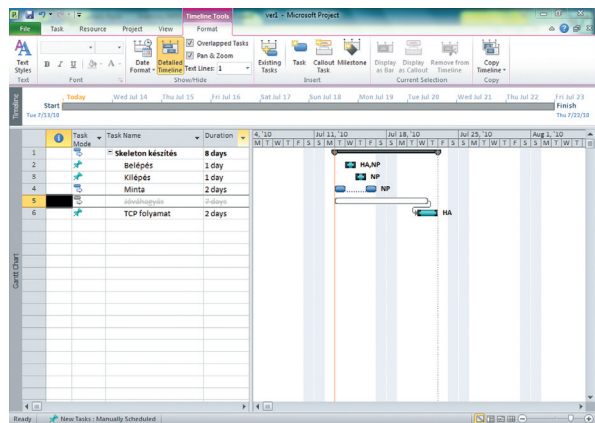


A webalapú integrált rendszerek nagy hátránya továbbá, hogy nem nagyon tudjuk magunkkal vinni – egy tárgyaláson nem feltétlenül élet-szerű mobilneten keresztül VPN-nel csatlakozni a vállalati háléhoz, hogy az amúgy nehézkes belső rendszerünkön mutogassuk az ütemterveket. Menedzsment szempontból sokszor ésszerűbb asztali megoldást használni, így ezeket szedtük össze a következőkben.

**Agilis szoftverprojektekhez sajnos nem nagyon vannak jó késztermékek, hiszen egyfelől a „menedzsment” nagyon egyszerű (product backlog, sprint backlog, scrum fogalmakat kell csak ismerni), másfelől mindenkinek saját igényei szoktak lenni. Egy jól összeállított Excel tábla ér a legtöbbet, bármennyire is furcsán hangzik!**

**MICROSOFT PROJECT 2010**

Kétségtelenül a legismertebb, s talán legkényelmesebb menedzsment eszköz a Microsoft Project, amit viszont a felhasználók sajnos túlértékelnek. Egy-egy kényelmi funkció megszese nem biztos, hogy megéri a vaskos árcédulát, ami jelenleg licencenként 600 dollár körül alakul.



**Microsoft Project 2010 – divatos menük, fejlett funkciók**

A 2010-es, követve az Office trendet, a megszokott szalagos (ribbon) menükkel jelenik meg, ami végül is kényelmes, de mindenképpen szokni kell. A Project volt az egyetlen olyan szoftver tesztünk alatt, amely folyamatosan hasznos apróságokkal/tippekkel segítette munkánkat. Nyilván miután kiismerjük a szoftvert, ezekre egyáltalán nem kell támaszkodnunk, de kezdő menedzserek örülnek az ilyeneknek (nem is beszélve arról, hogy mennyivel könnyebb így eladni egy terméket).

A telepítőcsomag durván 312 MB-ra rúg, ami kissé indokolatlan, figyelembe véve a vetélytársak méretét. A Project bár alapjában nem jó agilis projekttervezéshez, kis trükközéssel bele lehet erőltetni az új hullámos módszertanokat is, így például, ha a Sprinteket vesszük fel összefogó feladatnak, s azon belül helyezzük el a feladatokat (backlog), akkor egészen Scrum-szerű lesz az eszköz. Kérdés persze, hogy mi értelme van megvásárolni akkor a Projectet?

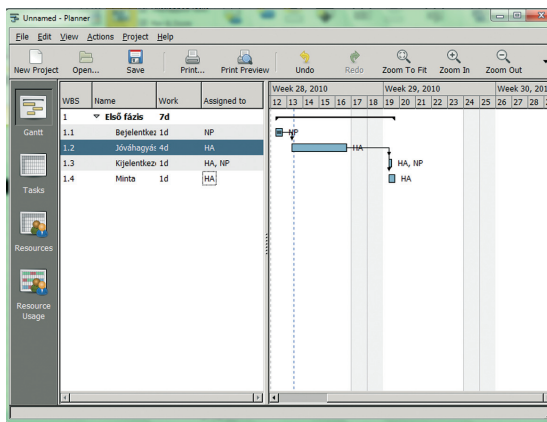
Hasznos újdonság a *Team Planner*, amivel egyszerűen szervezhetjük a feladatokat az erőforrások között: csak áthúzzuk az egyik erőforrásról (dolgozóról) a másikra a feladatot! Végre észrevették a redmondiai, hogy az automatikus tervezés nem feltétlenül praktikus minden esetben.

Az automatikus feladatütemezések mellett megjelent a *manuális időzítés*, azaz amikor a menedzser tudja, hogy az adott feladat mikor kezdődik, s ezt a rendszer nem is tervezi át magától. Mivel a legtöbb feladat időzítéséhez kell valamilyen háttértudás (mikor jön meg a válasz a levélre, mikor lesz a meeting a kérésekről stb.), csodálkozunk, hogy csak most lett ennyire használható ez a funkció.

Megjelentek az *inaktív feladatok*, amelyek bár helyet foglalnak el a projekttervben, ideiglenesen (vagy akár véglegesen) nem végrehajtandóknak lehetnek beállítva, s ez így nem a törléssel egyenértékű művelet.

Szintén újdonság a *projektek összehasonlítása funkció*, amely egy adott mentett állományhoz hasonlítja jelenlegi projektünket. Ez számunkra annyira kuszának tűnt már pár feladtnál is, hogy szerintünk ez nem lesz sűrűn használt funkció, de biztosak vagyunk benne, hogy valakinek nagyon fontos volt a fejlesztés (azt tudjuk esetleg el-

képzelni, hogy a felső vezetés a projektmenedzsmentet folyton a „mi változott az eredeti tervhez képest?” kérdésekkel bombázta, s tessék, itt a megoldás, lehet bogarászni benne...).



**Planner – kicsit egyszerű megoldás, de kisebb projektekhez jó**

**PLANNER**

A Planner egy apró, fapadosabb versenytárs, mindössze 11 megabájtos telepítővel. **Egyszerűbb feladatokra jó lehet, ám sajnos nem lehet a feladatokat egérrel rendezni, illetve új feladat felvétele sem túl kényelmes. Előny viszont, hogy a felvett feladatokat egérrel kattintgatva egymás mögé tudjuk rendezni, azaz egymástól függővé tudjuk tenni, sőt a tervezett munkaidő is egyszerűen módosítható, átméretezhető a feladat.** A projekt/erőforrások költségeit számolja a rendszer, ám kis körülményes az erőforrás feladathoz rendelése. Nagy hiányossága a rendezett naptár funkció, amelyből egyértelműen látszana, hogy kinek milyen feladata van aznap a projektben. Pár fős, nem erőforrás-intenzív projektek esetében hasznos lehet!

**SERENA OPENPROJ**

Az OpenProj telepítő mérete megtevesztő lehet, hiszen egy hihetetlen, 6,8 megabájtos csomagról beszélünk. A szoftver megjelenése azonban korántsem primitív, s bár nem a legszébb az ikonkészlete, minden menü, funkció egyértelműen azonosítható.

Rövid használat után is úgy érezzük, hogy szinte minden ugyanúgy működik, mint a Micro-

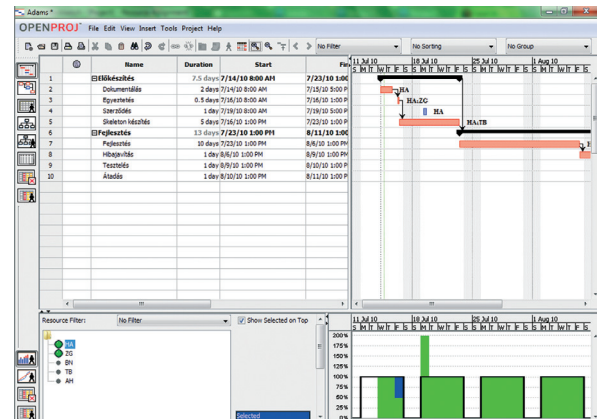
soft Projectben. Olyan apróságok miatt bosszankodhatunk csak, hogy a ki-osztható erőforrásokat (dolgozókat) fel kell venni, mielőtt feladathoz rendelnénk őket, míg a Project ezt helyettünk megteszi. Igaz, hogy a microsoftos megoldásban egy-egy elgépelés esetén könnyen rögzíthetünk így egy dolgozót kétszer is... Ugyancsak kényelmetlenség, hogy a Ctrl gomb lenyomása mellett az egér görgetője nem nagyítja a Gantt-diagramot, pedig ezt a legtöbb szoftvernél alkalmazzák.

Számos diagramtípust támogat az OpenProj, s szinte kivétel nélkül kiválóan áttekinthető ábrákat rajzol a rendszer, sőt különösen jól használható a WBS (Work Breakdown Structure) megjelenítése!

Érdekes elgondolás, hogy dolgozói hierarchiát is rajzolhatunk, azaz a felvett dolgozók között utasítási láncot képezhetünk. Ilyenkor sajnos a feladatkiosztás nem egyértelmű, a felelősöket inkább csoportnak ábrázolja a rendszer, s a levelek az effektív dolgozók – erre érdemes figyelni, mielőtt feladatokat osztunk ki (a költségszámításkor például a feleslegesre összegzi a rendszer a költségeket, s nem látszik jól, hogy effektíve mennyibe kerül a vezető, illetve annak csoportja).

A Plannerben annyira hiányolt naptár funkció is jól működik, látszik, hogy melyik nap kinek mit kell csinálnia, így feladatkiosztásra is használhatjuk a rendszert.

A bosszantó hiányosságok mellett ügyes apróságok is vannak benne, ilyen például az erőforrás-hozzárendelés, amikor több erőforrást rendelünk egy feladathoz; a felsorolás beírásakor a vesszőt és pontosvesszőt is elfogadja (ez tipikus bosszantó hiba



**OpenProj – négy hibát leszámítva már majdnem tökéletes**

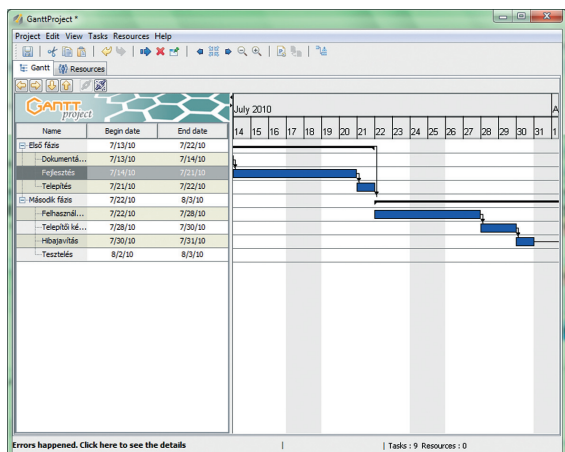
informatikai rendszerekben, amikor nekünk kell kitalálni, hogy a fejlesztő melyik felsorolást fogadja el).

Az OpenProjnak a kis hibák mellett valójában négy nagy hibája is van: nem képes az erőforrás-túlfoglalást kezelni, bár jól megjeleníti azt. Ha túlfoglaltuk, magunknak kell szétosztani a terhelést (manual leveling). **A PDF export lehetőség csak előfizetéssel jár, s a nyomtatás sem az erőssége – messze nem állítható be olyan pontosan, mint a Microsoft Project, előfizetés nélkül pedig azt sem adhatjuk meg, hogy hány oldalra próbálja nyomtatni a diagramot.** Végezetül hiába a feladatok elmozdíthatatlansága: rendszeresen használjuk azt a funkcióját a microsoftos vetélytársnak, hogy egy-egy feladatot a listában feljebb vagy lejjebb tolunk, s ezt itt sajnos csak *Cut & Paste* megoldással lehet elérni, egérrel nem tudjuk rendezni a feladatokat. Reméljük, ezen előbb-utóbb változtatnak.

Kárpótlásul elvileg megnyit Microsoft Project (mpp, mpk) állományokat is, de erre ne nagyon támaszkodjunk, tesztünk alatt, ha meg is nyitotta az állományt, hibásan kezelte azt.

## GANTTPROJECT

Igen régi versenyző a csapatban, ám ennek ellenére nagyon fapadosnak érződik. A telepítőcsomag itt is mindössze 9,6 megabájtos, így bátran elküldhetjük akár e-mailben is kollégáinknak, ügyfeleinknek. Sajnos nincs benne sok felhasználói segítség, az erőforrások kiosztása kényelmetlen, költségeket/órabéreket nem kezel. Mégis érdemesnek tartjuk egy rövid tesztre, mert minden funkciója nagyon logikus helyen van, könnyű mindent megtalálni. Ez egyik



**GanttProject – minden funkció ott van, ahol gondolnánk**

szoftverre sem volt igaz, bár az is tény, hogy azoknak többnyire gazdagabb funkcionalitásuk volt. Egyszerűbb projektek kezelésére (lakásfelújítás, kertépítés, pici szoftverprojekt) valószínűleg bőségesen elegendő lenne ez a megoldás is, s nagy előnye, hogy a tanulási fázis rövid. Egyszerűen úgy működik az a néhány funkció, ahogyan gondolnánk. Hasonlóan az OpenProjhoz, a Ganttproject is képes elvileg Microsoft Project fájlokat importálni/exportálni, ám egyetlen Microsoft Project fájlt sem sikerült megnyitnunk, minden esetben elszállt a szoftver egy hosszú, értelmezhetetlen hibáüzenettel.

PDF-export lehetőség is van, ahová egy előre meghatározott fix sablon alapján kerül a projekt egy egyszerű összefoglalása. Szintén azoknak jó, akik nem akarnak bíbelődni a riportok összeállításával, egyszerűen szeretnének egy összefoglalást látni, s hajlandók elfogadni, ha nem minden pontosan úgy szerepel benne, ahogyan azt elképzelték. **Sajnos a nyomtatás nem erőssége ennek a szoftvernek sem. Általában elmondható, hogy a nyílt rendszerek nem remekeltek a nyomtatás területén. Talán úgy gondolják a fejlesztők, hogy amúgy is kevés papírt kellene használni, így mindig ez a funkció marad a fejlesztési lista végére.** Ez nagy hátrány, hiszen egy falra kiragasztott ütemterv egészen más, mint a „ha akarom, meg tudom nyitni, és meg tudom nézni” megközelítés.

## SCRINCH

Az agilis szoftverfejlesztéssel ma általában két probléma van: az egyik, hogy akik alkalmazzák, sokszor túlértékelik a metodikát, így ezért lesz sikertelen a projekt; a másik, hogy akik nem ismerik, nem használják, alulértékelik az agilis fejlesztést, és sok esetben feleslegesen mereven ragaszkodnak a jól bevált (vagyis inkább megismert) szoftveréletciklushoz.

Minden szoftverfejlesztő cég életében vannak olyan projektek, amelyekkel valójában bátran lehetne kísérletezni: egy

belső használatra szánt portál, egy osztálykönyvtár, egy tesztálózáti kommunikációs csomag és így tovább. Ilyen projekteken nagyon is érdemes elkezdni más metodikák gyakorlását is, így például az agilis fejlesztésen belül a legnépszerűbb Scrum megközelítést.

A Scrum alapjában szövegszerű, 5 perces módszertan, így könnyen megtanulhatja bárki. A nehézsége igazából ott kezdődik, hogy be kell tartani azt a pár egyszerű szabályt, amit definiál.

Erre, mint az előbbieken írtuk, a legjobb megoldás – feltéve, hogy már ismerjük a módszertant –, ha egy saját Excel táblát paraméterezünk, és azzal dolgozunk. Amíg viszont nem vagyunk otthonosak a Scrum módszertanban, érdemes kis külső segítséget igénybe venni.

Ilyen segítség lehet a Scrinch, egy Java-alapú, telepítést nem is igénylő szoftver. A 7,7 megabájtos csomagot kinyitva már indíthatjuk is a szoftvert, amely elsöre teljesen kaotikusnak tűnik (ha nem ismerjük a Scrum elgondolásait, nem nagyon tudjuk használni a szoftvert).

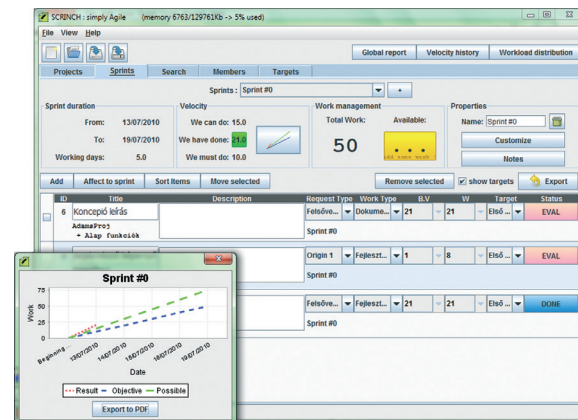
A Scrinch megközelítése a következő: felvehetünk projekteket, s minden projektnek lehet item setje, az oda tartozó elemeket (feladatokat) hozzárendelhetjük a Sprinthez. Emellett felvehetünk határidőket (target), amire az adott funkcióknak el kell készülniük. Mint ahogyan a Scrum, a Scrinch is egyszerű, csak segít nekünk betartani a lépéseket.

Egy óriási hibája azonban van a szoftvernek, méghozzá az, hogy az adott feladatok teljesülésének dátumával nem lehet játszani, azaz amikor végrehajtjuk a műveletet, akkori időponttal rögzül a munka, így sem elő-

re, sem visszamenőlegesen nem lehet dokumentálni. Ez akkor jó, ha van a csapatban lelkes scrumos, aki mindennap pontosan rögzíti a feladatok státuszát (bár ez amúgy is elvart a Scrum projekteken). A szoftver számos szabadságokat, költségeket nem kezel, így igazi tervezésre nem nagyon lehet használni. Az agilis fejlesztés elgondolását jól lehet gyakorolni a Scrinchen, de amint megértettük a működést, egyszerűbb saját megoldásokat készíteni a fejlesztéshez. Ez lehet akár tábla filctollal vagy Excel pár paraméterrel!


## ÖSSZEĞEZÉS

Kétségtelen, hogy a kereskedelmi megoldások vezetnek még mindig a projektmenedzsment szoftverpiacot, ám mindenképpen érdekes körülmény az ingyenes megoldások között is. **Ne feledjük, hogy a szoftver csak támaszt ad, ha értjük, mit csinálunk, azt szoftver nélkül is el tudjuk végezni! A legtöbb ingyenes megoldás ugyan gyengébb, mint a kereskedelmi változat, de rajzeszköznek mindegyik kiváló,** s a durván 10 megabáj-



**Scrinch – Scrum menedzsmentsegítség**

tos telepítőméret lehetővé teszi, hogy a projektben érdekelt összes tag megtekinthesse a projekttervet. Ez a fizetős megoldások esetén igen drága is lehet, hiszen például a Microsoft Projecthez a cég szándékosan nem ad ki ingyenes „megtekintő” változatot!

Agilis fejlesztést érdemes minden fejlesztőcégnek „gyakorolnia” kisebb, belső projekteken, ezek támogatásához elérhető néhány (gyengébb) szoftver is. Miután megértettük a módszertant, sokkal kényelmesebb, ha saját projektmenedzsment eszközt használunk: egy jól összerakott Excel táblát. 

Szoftver	Verzió	Licenc
Scrinch	1.1.1	GPL
Ganttproject	2.0.10	GPL
Serena OpenProj	1.4	CPAL
Planner	0.14.4	GPL
Microsoft Project 2010	2010 (14.0)	Kereskedelmi

# Új irányok az infokommunikációs politikában

Egyelőre a helyzet felmérése tart, de közben folynak az egyeztetések az iparág szereplőivel, hogy az ígért határidőre, szeptember közepére elkészülhessen a kormányzati ciklusra tervezett IKT-stratégia. Ennek háttéréről beszélgettünk Nyitrai Zsolttal, az NFM infokommunikációs államtitkárával. Írta: Dervenkár István, Szalay Dániel

**Computerworld:** Aki utazott már több száz kilométert egyetlen földhivatali érkeztető pecsétért, bizonyára egyetért azzal, hogy az e-ügyintézés ma még meglehetősen gyerekcipőben jár. Ha ilyen lemaradásban vagyunk, nem túlságosan nagy idővesztés, hogy csak most kezdődött az infokommunikációs stratégia kidolgozása? Iparági kritikusok szerint lett volna 8 év az elkészítésre.

**Nyitrai Zsolt:** A szeptemberre elkészülő infokommunikációs stratégia egy teljes ciklusra szól, és korábban felelőtlenség lett volna bármit is állítani, hiszen most zajlik az átadás-átvételt követő átvilágítás, és csak eztán fogjuk látni, hogy milyen környezetben lehet a munkát elkezdni. Készül egy ügynevezett Fehér Könyv, amely bemutatja, hogy az elmúlt nyolc évben milyen felelőtlenségek voltak az infokommunikáció területén. Úgy látjuk, ezek egy része pénzügyi, más része technológiai, de ide sorolnám az elszalasztott lehetőségeket is. A Fidesznek természetesen korábban is volt programja, de felelős vállalásokat csak pontos információk birtokában tehetünk. Amennyiben a szakma bevonásával elkészül szeptemberre a stratégia, semmiképpen sem vagyunk elkésve. Az elmúlt időszak egyik problémája éppen az volt, hogy vagy nem volt stratégia, vagy nagyon sok stratégia volt, amiket nem vettek

komolyan. Mi egy olyan stratégiát alkotunk, amely szilárd alapokon áll fix mérföldkövekkel, ugyanakkor rugalmas, hogy a világ változásaira is reagáljon. Olyan kiszámítható tervről van szó, amely utat mutathat a polgároknak, a vállalkozásoknak, valamint az informatikai szakma képviselőinek, és kiderül belőle, hogy a kormányzatnak milyen törekvései vannak ezen a területen.

**CW:** Ön szerint melyek azok területek, amelyek azonnali beavatkozást igényelnek?

**Ny. Zs.:** Például az önök által említett e-közigazgatás. Az államnak példát kell mutatnia és élen kell járnia. Teljesen elektronizálni kell működésünket, amit majd ki kell szélesíteni az egész államigazgatásra és a társadalomra. Egyébként én ezen a területen nagy robbanásra számítok. Azt látom, hogy a magyar társadalom egyre inkább érett arra, hogy ilyen technikákat használjon, azaz az e-befogadás kezd beérni a fejekben. Kétségtelen, hogy 4–8 évvel ezelőtt ez még nem így volt.

**CW:** Fellegi Tamás miniszter nemrégiben az IVSZ és az NHH közös konferenciáján is utalt rá, hogy bizonyos projekteket is felül kell viz-

gálni. Megtudhatnánk, hogy melyek ezek?

**Ny. Zs.:** Konkrét projektet egyelőre nem emelnék ki, de például az



**Nyitrai Zsolt**

infokommunikációs államtitkár NFM

NDK koncepcióját meg kell vizsgálni. Emellett több esetben olyan szigetszerű rendszerek épültek, amelyek egymással nehezen vagy egyáltalán nem kapcsolhatók össze. Az efféle „építkezéseket” is újra kell gondolni. Azt azonban szeretném hangsúlyozni: ez nem bosszorkányüldözés, és nem is akarunk hó-

napokig a múlttal foglalkozni, de mindenképpen fontosnak tartjuk a tisztánlátást.

**CW:** Márciusban ön is aláírta a Digitális Társadalmi Egyezményt. Ennek elemei visszaköszönek majd a stratégiában?

**Ny. Zs.:** Részét képezi, hiszen ellenzékben is a párbeszédre alapoztuk a politikánkat, és azt gondolom, ez nagyban erősíti a stratégia legitimitációját. Ráadásul sok hasznosítható véleményt, ötletet, javaslatot is kapunk így. A Fidesz programja – amely ugyancsak párbeszédeken nyugszik –, szintén fontos alapját fogja képezni a stratégiának, amit most kiegészítettünk a kormányzatban megszerezhető információkkal.

**CW:** Nem mond ellent ennek, hogy például az ORTT és az NHH összehívásáról és vezetői kinevezéséről szóló jogszabály önálló képviselői indítványként került a parlament elé? Ilyen esetben nincs szakmai egyeztetés, pedig ez a kérdés jelentősen érintheti a kormányzati stratégiát is.

**Ny. Zs.:** Ami a konvergencia hatóságot illeti, azzal szerintem a szakma nagyobb része egyetért. Itt fontos szempont volt a hatékonyság növelése, valamint a takaré-

## A frekvenciakészlet – nemzeti kincs

**Nyitrai Zsolt** az interjú alkalmával is említett, az iparági szereplőkkel folytatott szakmai találkozóon kormányzati törekvéseket ismertette leszögezve: a frekvenciakészletet olyan nemzeti kinsként kezelik, amelynek – felelős, ésszerű frekvencia-gazdálkodás mentén – hasznosulnia kell. Ez az alapvető álláspont az eddig nem polgári célokra használt, felszabaduló frekvenciákra is érvényes. A Nemzeti Fejlesztési Minisztérium államtitkára azt mondta, a frekvenciák hasznosítását célzó első pályázati kiírást még az idei évben tervezi a tárca.

kosság. Bár ebben az esetben valóban egyéni képviselői indítványról van szó, és így nem kell előzetes egyeztetéseket lefolytatni, az előterjesztő képviselők figyelembe vették a törvényjavaslatban a parlamenti bizottsági üléseken elhangzott ellenzéki véleményeket is. Ezenkívül sor került egy olyan kulturális és sajtóbizottsági ülésre is, ahol az összes érintett szervezet jelen volt, és ott is elmondhatták a véleményüket, felvetéseik szintén bekerülnek a törvényjavaslatba.

**CW: Ha már szóba került a mobil... Mikorra várható a szélessávú LTE-technológia bevezetését lehetővé tevő tenderek megjelenése?**

**Ny. Zs.:** Az LTE-technológia tesztelését már mindhárom szolgáltató megkezdte, és én is úgy látom, hogy ebben nagyon nagy jövő van. De hogy hogyan és mikorra várható a bevezetés, erre most még korai lenne bármit mondani. Sok múlik például a mobilszolgáltatókkal folytatott egyeztetéseken is. Egy biztos: megfontoltabb bevezetésre törekszünk, amelynek során azt is figyelembe vesszük, hogy a nemzeti hálózatot hogyan akarjuk kialakítani. Az LTE-vel összefüggésben fontosnak tartom, hogy megvárjuk a digitális hozadék adta lehetőségeket.

**CW: Az LTE bevezetését nyilván érinti a digitális átállás sikeres lebonyolítása is, hiszen az analóg földfelszíni tévésugárzás legkésőbb 2011. december 31-i kikapcsolásával a felszabaduló frekvenciákat is felhasználnák hozzá. Elégedett a digitális átállás folyamatával?**

**Ny. Zs.:** Lehetnének már előbbre is. Ezért nagyon oda kell figyelni arra, hogy az átállás határidőn belül, zökkenőmentesen tudjon megvalósulni. A digitális hozadékkal, vagyis a felszabaduló frekvenciák felhasználásával kapcsolatban az EU-nak vannak irányelvei, amelyekhez igazodnunk kell. Nem mellesleg a digitális átállással kapcsolatban a kormánynak szociálisan érzékeny módon kell eljárnia, megfontolandó például a set-top box vásárlások támogatása.

**CW: Az elmúlt időszakban többször is felmerült mobilszolgáltatói ol-**

**dalról, hogy szeretnék, ha a mobilfrekvenciák díjazási rendszerét megváltoztatnák. Az előző kormány az ügyben mégsem lépett, a Pannon/Telenor emiatt pedig már adótoronyokat is kikapcsolt.**

**Ny. Zs.:** Valószínűleg ez is felmerül a piaci szereplőkkel folytatott megbeszéléseken. Meg kell fontolni a sávdíjas díjstruktúra kialakítását. Kíváncsiak vagyunk a szolgál-

Az én prognózisom egyébként az, hogy négy év múlva nagyon sok minden már mobilon történik majd...

tatók véleményére, a mozgásterünket azonban meghatározza, hogy az előző kormány 20 milliárd forint bevételt tervezett a frekvenciadíjakból az idei költségvetésbe. Ami általában véve a frekvenciákat illeti, célunk egy felelős frekvenciagazdálkodás megvalósítása. Azt gondolom, hogy azok a frekvenciák, amelyek Magyarország tulajdonában vannak, nemzeti értékek, és ezeket hasznosítani kell. A 450 és a 900 MHz-es frekvenciák hasznosításáról már el is kezdtek a beszélgetést.

**CW: Korábban sikertelenül zárult a mobiltender, mostanában viszont újra elkezdődtek a találgatások: lesz-e negyedik mobilszolgáltató a piacon?**

**Ny. Zs.:** A sikertelen tender is csak megerősíti: felelős frekvenciagazdálkodásra van szükség. Az, hogy lesz-e negyedik szolgáltató, szintén stratégiafüggő, és sok múlik a piaci szereplők visszajelzésén is.

**CW: Ez év januárjában az IVSZ és a Fidesz IKT-munkacsoportja közös nyilatkozatában többek között a távoktatást és a hazai szoftverfejlesztés támogatását nevezte a válságból való egyik kitörési pontnak. Ehhez képest a kormányzat befagyasztotta a 16 milliárd forintos kutatás-fejlesztési keretet.**

**Ny. Zs.:** Azt a nyilatkozatot továbbra is érvényesnek tartom. A befagyasztás a mostani, első időszakban történik, és átmeneti. Ebben az évben köti a kezünket a megörökölt hiánycél, ami szigorú takarékossgot követel minden téren. Nyilvánvaló azonban, hogy gazdaságfejlesztő programokban gondolkodunk, és nem csupán azért, mert a Nemzeti Fejlesztési Minisztérium égisze alá tartozunk.

**CW: Szintén nagyon fontos kérdés a hazai kkv-k helyzetbe hozása. Nem félt, hogy emiatt komoly konfliktusok adódnak a hazai piacon jelen lévő multinacionális cégekkel, illetve az Európai Unióval?**

**Ny. Zs.:** Amikor a kkv-k helyzetbe hozásáról beszélünk, akkor ezt szimbiózisban kell megtenni a hazánkban dolgozó multinacionális cégekkel. Úgy gondolom, meg lehet találni a helyes arányt. Vannak jó nemzetközi példák arra, hogy ezt versenyjogi szabályok tiszteletben tartásával meg lehet oldani.

**CW: Ha már jogszabályok... Melyek azok a jogszabályok, amelyeket az infokommunikáció területén mihamarabb el kellene fogadnia az országgyűlésnek?**

**Ny. Zs.:** Az infokommunikáció három nagy területet ölel fel: az informatikát, a hírközlést és a médiát. A Nemzeti Fejlesztési Minisztérium Infokommunikációs Államtitkárságához tartozik felelősség és feladat szintjén a kormányzati infrastruktúra fejlesztése, üzemeltetése, tervezése, az elektronikus hírközlés, a spektrum- és frekvenciagazdálkodás, az audiovizuális média szabályozása és a postaszabályozás, vagyis például a postaliberalizációra való felkészülés. A másik szintén jelentős feladat a digitális átállás, és személy szerint fontosnak tartanám, hogy szülessen jogszabály az információbiztonságról, mert az informatika ma már átszövi

a mindennapjainkat, és a jogalkotás szintjén a biztonsági kérdések nincsenek igazán megjelenítve. Ugyancsak lényegesnek tartom a digitális adatvagyoni jogi szabályozását.


**CW: Milyen terveik vannak a hazai IT-képzéssel, oktatással kapcsolatban?**

**Ny. Zs.:** Ez nagyon fontos kérdés, hiszen Magyarországon nagyon sok informatikus tudna azonnal munkába állni, már ha lenne ennyi szakember. Ilyen szempontból a magyarországi mérnökképzés kiemelten kezelendő, de az e-képességek elsajátítását már az általános iskolában el kell kezdeni, hiszen minden a felkészülésnél dől el. Az oktatási kormányzattal egyeztetve megoldást kell találni a mérnöki pályára. Nagy hangsúlyt kell fektetni a képzésre, például együttműködési megállapodásokat kell kötni felsőoktatási intézményekkel, hogy minél vonzóbbá tegyük ezt a szakmát. De nagyon jelentős az is, hogy aki mérnökként végez, az a tudását idehaza hasznosítsa, és lehetőleg ne menjen el külföldre.

**CW: Milyen területeken számíthatunk fejlődésre a következő négy évben? Mikor lesz elégedett az államtitkárként eltöltött időszak teljesítményével?**

**Ny. Zs.:** Nemrég találkoztam a finn telekommunikációs miniszterasszonnyal. Finnországban nemrégiben vezették be, hogy mindenkinek alanyi jogon jár legalább egy Mbit/s sebességű internetelés. Akkor lesz elégedett, ha a világháló kínálta lehetőségek szinte minden magyar honfitársunkhoz eljutnak majd, és ők élnek is vele. Hangsúlyozom: a szélessávú technológiák elterjesztésénél az infrastruktúra mellett nagyon fontos a tartalom, méghozzá elsősorban a távmunka, a távoktatás és a szórakoztatás lehetősége köré építve. Az én prognózisom egyébként az, hogy négy év múlva nagyon sok minden már mobilon történik majd.

**CW: Tehát számíthatunk tartalomfejlesztői pályázatokra?**

**Ny. Zs.:** Nagyon fontosnak tartom, hogy legyenek kurrens magyar tartalomfejlesztések. 

**NORREG**  
Információvédelmi Kft.  
SZIGORÚAN BIZALMAS

# A kódolt nyomozó

**Az üzletiintelligencia-megoldások nagy mennyiségű információ gyors elemzését, az összefüggések feltárását és a helyes következtetések levonását segítik – így ezek az eszközök a bűnelkövetők kézre kerítésében is hatékony fegyverként vethetők be. Írta: Kis Endre**

**N**em véletlen, hogy a szállítók élénken érdeklődnek a közbiztonság piaci szegmense iránt. A SAS június végén jelentette be, hogy felvásárolja a glasgow-i székhelyű Memex céget, amely a hírszerzés, a nemzetvédelem, a bűnmegelőzés és a terrorista fenyegetések elleni védekezés terén kínál nemzetközileg elismert megoldásokat.

**Az akvizícióval a SAS – amely a közbiztonság területén eddig is jelen volt üzletiintelligencia-alkalmazásaival – globális piacvezető pozícióra törekszik.** A Memex szoftvereit például számos egyesült királysági és még több egyesült államokbeli közbiztonsági szerv, valamint ezek munkáját összehangoló, ún. fúziós központ alkalmazza.

## AZ NCIS IS EZT HASZNÁLJA

A rendőrségi munkát végző felhasználók két vonatkozásban igényelnek informatikai támogatást. Egyrészt fizikailag jelen vannak a terepen, hogy erősítsék a közbiztonságot, másrészt a helyszínelés és a nyomozás során információkat gyűjtenek a bűnesetek megoldásához.

– Ezen a téren ún. workforce scheduling megoldást kínálunk, amellyel ütemezhető és optimalizálható a szervek munkája – mondta *Varga Zsigmond*, az SAP Hungary kormányzati üzletfejlesztésért felelős szakértője. – A bevetésirányítást fejlett algoritmusok segítik, amelyekkel biztosítható a rendfenntartó erők legcélszerűbb elosztása. Ezáltal a bűnmegelőzés és -üldözés eredményessége és az ehhez szükséges költségvetés felhasználása is javítható. Egy rendőr munkaidejének kb. 30 százalékát jelenleg adminisztrációval tölti. Ezt beszorozva a 43 ezer fős hazai rendőrlománnyal tetemes mennyiségű emberórát kapunk. Ha ezt megfe-

lelő bevetésirányítási rendszerrel 20 százalékkal csökkentjük, akkor létszámnövelés nélkül is kirendelhető az utcára 3 ezerrel több rendőr, ami a kormányzati törekvések között szerepel.

Az SAP Investigative Case Management portfóliójában emellett a rendőrségi munka során begyűjtött információk feldolgozásához is kínál megoldást – BI-eszközöket és ügyfélkapcsolatkezelő rendszert.

– Ha elvonatkoztatunk attól, hogy az SAP CRM-megoldását milyen célra használják az üzleti élet szereplői, akkor könnyen felismerhetjük, hogy a nyomozati anyagok, a bűnyügek is hatékonyan kezelhetők benne – mutatott rá *Varga Zsigmond*. – Egy call center munkatársának az a feladata, hogy egy ügyfélhívás alapján meghatározott munkafolyamatok mentén az ügyet eljuttassa a megoldásig. **A rendőrségi munka célja is ez: egy bejelentés vagy nyom alapján elindulva azonosítani a gyanúsítottat, és a rendelkezésre álló információ alapján eldönteni, hogy az illető bűnvádi eljárás alá vonását kell kérni vagy ejteni az ügyet.**

A nyomozás során begyűjtött, hatalmas és szerteágazó információmennyiség áttekintését és elemzését az SAP BI-eszközei egyrészt csoportok és bűnözői profilok létrehozásával, másrészt az összefüggések vizualizálásával segítik, megfelelő paraméterezéssel akár teljesen automatikusan is.

– Egy gyanúsított telefonos híváslistájának vagy elektronikus levelezésének manuális kiértékelése hetekbe, hónapokba telhet – mutatott rá a szakértő. – Ugyanezt egy szövegelemző szoftver percek alatt elvégezheti, elkészítve és megjelenítve a gyanúsított kapcsolati hálóját. Az ilyen színvonalú szövegelemző szoftverek évtizedes kutató- és fejlesztőmunka eredmé-

nyének köszönhetik rendkívüli képességeiket. Az SAP a Business Objects felvásárlásával jutott ilyen technológiához, amelynek a régióban is van felhasználója.

Az SAP legnagyobb referenciái az Egyesült Királyságban találhatóak, ahol a legtöbb bűnüldöző szerv használja a szállító valamely megoldását. Ezek a szervek az ezredfordulót követően látta hozzá, hogy az adatbázisaikban felgyűlt, hatalmas adatvagyon elemzését BI-eszközökkel támogassák. A folyamat az utóbbi pár évben felgyorsult a szigetországban, ahol a londoni, a kenti és a sussex-i rendőrségnél jelenleg zajlik az SAP Investigative Case Management portfóliójának tesztelése.



A washingtoni székhelyű Naval Criminal Investigative Service (NCIS) – amelyet a magyar lakosság a tévésorozattól ismerhet –, szintén az SAP BusinessObjects alkalmazásait használja. A világszerte 143 irodával rendelkező, több mint 2400 alkalmazottat foglalkoztató bűnüldöző szervezet az SAP megoldásával a bűnyüveget, a nyomozati anyagokat, az erőforrásokat és a költségeket egyaránt valós időben követi és kezeli, míg az év végi jelentéseket, amelyek elkészítése korábban egy hónapot is igénybe vett, automatikusan állítja elő.

## BÜNADAT-TÁRHÁZ

A kanadai Edmonton 1800 fős rendőrsége, amely több mint egymillió lakos biztonságára ügyel, az IBM Cognos üzletiintelligencia-megoldásával bűnmegelőzésre

összpontosító, fejlett bevetésfelügyeletet megvalósító közbiztonsági szolgáltatást alakított ki. **Több mint száz különböző jelentés alapján a bűnelkövetésben mutatkozó trendektől kezdve a járőrök munkaidő-felhasználásáig napi szinten, valós időben és történetileg is számos szempont alapján elemzi az információkat.** Így például sikerült elérni, hogy a járőrök 660 perces váltásuk 25 százalékát bűnmegelőzést szolgáló tevékenységre fordíthassák a hozzájuk tartozó körzetben.

– Cognos eszközeink a működési teljesítmény nyomon követésén és elemzésén keresztül a bűnüldöző szervek belső információellátását, hatékonyságuk növelését segítik – mondta *Dóczi Barnabás*, az IBM Hungary Cognos termékmenedzserre. – A nyomozati munka támogatására a tavaly felvásárolt SPSS adatbányászati technológiájára épülő megoldásokat kínálunk. Ezek a fejlett analitikai eszközök nagy mennyiségű információ sok szempont sze-

rint történő gyors összevetését teszi lehetővé. A bűnüldöző szervek ennek alapján részletesebben feltárhatják, hogy a bűnesetek elkövetésénél milyen okozati tényezők hatnak, és pontosabb következtetéseket vonhatnak le többek között a lehetséges előfordulásra nézve is. Magyarországon szintén több közbiztonsági szerv évek óta IBM elemzőeszközöket használ.

Az IBM Crime Information Warehouse megoldásában elérhető analitikai eszközöket használja a New York-i rendőrség is, amely a szövetségi átlagnál 25 százalékkal gyorsabban oldja meg a bűneseteket. Ez a hatékonyság is közrejátszott abban, hogy a városban 2002 óta 20 százalékkal esett a bűnözési ráta annak ellenére, hogy ez idő alatt a rendőrség létszáma is 3 ezer fővel csökkent.

# Csapodár szolgáltatók

Sokat lehet vitatkozni azon, mi a hűség. Abban azonban talán mindenki egyetért, hogy alapvetően a kölcsönösség az, amit a felek leginkább elvárnak egymástól. Írta: Kiss Attila

**A**ltalános gyakorlat, hogy a mobilszolgáltatók kedvezményesen vagy akár ingyen is készülékhez juttatják azokat az ügyfeleket, akik azt a bizonyos hűségnyilatkozatot aláírják. Egy ilyen szerződés azonban sokkal inkább eredményez hűbéri viszonyt, mint szerelmit. Elvégre milyen szerelem az, amiben az egyik fél nemcsak hogy folyamatosan új kapcsolatok után kacsingat, de az újakkal nagyobb szeretettel is bánik, mint a régebbiekkal, miközben tőlük is feltétlen hűséget követel?

**A szolgáltatók Magyarországon nem elégszenek meg azzal, hogy a hűségnyilatkozattal kötött ügyfél nem vándorolhat el tőlük – pontosabban csak tetemes összeg leszurkolása után –, még akkor sem, ha nincs megelégedve a szolgáltatással.** Nálunk az ügyfél azt is vállalja, hogy változatlan áron veszi igénybe a szolgáltatást. Ez a gyakorlatban azt jelenti, hogy a két-éves hűségnyilatkozat második évében a piaci árnál legalább annyival fizetünk többet, mint amennyi kedvezményt a készülékre kaptunk. Ez pedig nem éppen a hűséges vásárló jutalmazására hasonlít, sokkal inkább egy uzsorakölcsönre, aminek a kamatait sem közlik előre.

De hát mondjuk ki a kimondhatatlant: a szolgáltatók szándékosan nem a meglévő díjsomagok árát csökkentik, hanem újakat hoznak létre, erősen számítva a figyelmetlen ügyfelekre. Természetesen semmibe nem kerülne SMS-ben értesítést küldeni a telefonokra, hogy milyen új kedvezményes díjsomagok indultak. Pontosabban, rengeteg pénzbe kerülne! Abba, amit most feleslegesen fizetünk ki...

Sőt! Egy időre eltávolodva az eredeti kérdéstől, vessünk egy pillantást magára a „díjsomag” rendszerre, ami alapvetően távol áll a tisztességes piaci díjazástól, és meglepő módon azokba a piacgazdaság előtti időkbe repít minket vissza, amikor még hosszú éveket kellett könyörögni egy telefonvonalért.

A kereskedelemben megszokott modell, hogy a vásárlónak úgyneve-

zett mennyiségi kedvezmény járhat. Vagyis, a liszt kilója olcsóbb, ha egy egész zsákkal veszünk belőle, vagy egy uszodai bérlettel jobban jár a rendszeresen sportoló, mint ha jegyet váltana. Látszólag a díjsomagok is ezt a rendszert követik. De csak látszólag. A mobil távközléssel kapcsolatos díjsomagok választásánál ugyanis előre kell megbecsülnünk, mennyit fogjuk használni a szolgáltatást a következő hónapban. Ha jobban belegondolunk, ennek a tőzsdejárátkhoz hasonló jóslatnak semmi racionális alapja nincs azon kívül, hogy többet fizessünk. A szolgáltatók a hónap végén is megszámlolhatnák, hány percet beszélünk telefonon, mennyit interneteztünk, mennyi SMS-t küldtünk, majd ezek alapján kiszámlázhatnák a szolgáltatás nekünk járó mennyiségi kedvezménnyel csökkentett árát.

Ezzel szemben az előre kiválasztott díjsomagok rendszere egyértelműen arra számít, hogy miközben a telekommunikációs igényeink folyamatosan és hektikusan változnak, nem fogjuk a díjsomagunkat folyamatosan felülvizsgálni.

Ebből az következik, hogy **a valós szolgáltatásfelhasználásunk és a díjsomagunk között rendszeresen távolság feszül, amely nekünk feleslegesen kidobott pénzbe kerül, a szolgáltatóknak viszont extraprofitot jelent.** Ha ugyanis alacsonyabb a díjsomagunk, mint amennyi szolgáltatást igénybe veszünk, akkor hiába beszélünk sokat, nem kapjuk meg a mennyiségi kedvezményt. Hogy miért nem? Hát, mert vesztettünk azon a fogadáson, amit kötöttünk, hogy mennyit fogunk beszélni. Ha nagyobb díjsomagot fizettünk elő, mint amit a beszélgetéseink hossza indokolna, akkor pedig feleslegesen nagy havidíjat fizetünk. Hogy miért? Szintén azért, mert nem találtuk el előre, mennyit fogunk telefonálni.

Úgy látszik tehát, hogy a díjsomag rendszer egyetlen valós célja, hogy a fogyasztó rosszabbul járjon, mint az ideális esetben. És mivel minden szolgáltató alkalmazza ezt a hátrányos ár-

képzési modellt, akár még a kartell gyanúja is felmerülhet.

Azonban nem ez az egyetlen olyan intézménye a távközlésnek, amelyet a szektor hallgatólagosan az ügyfelek kizsigerezésére alkalmaz.

Ha jól belegondolunk, a telekommunikációs hálózatok tökéletesen integrált európai rendszerében szinte semmilyen plusz technikai költséget nem jelent, ha egy hálózatba nem

**Már csak az ügyfél tudtával és jóváhagyásával lépheti túl a külföldi internetezés összköltsége jelentősen a belföldit.**

belföldi, hanem külföldi hívás érkezik. Természetesen adminisztrációs költségeket fel lehet mutatni, de az európai zónán belül ennek sincs már túl sok alapja. Nem véletlen hát, hogy nemrég az EU erősen megnyirbálta a nemzetközi hívások költségeit azzal a kitételrel, hogy hamarosan újabb csökkentésnek kell következnie az egységes piac szellemében.

Ennél jóval nagyobb profittal és lényegesen kevesebb indokkal kérnek el a szolgáltatók vagyionokat a külföldön történő mobilinternet használatért. A nemzetközi beszélgetés legalább két különböző ország között zajlik, ami némi alapot ad az extra költségre. A mobilnetezés viszont a külföldi szolgáltatónál teljes egészében házon belüli adatforgalmat jelent csupán, ami technikailag nem sokban különbözik saját előfizetőinek aktivitásától. És akkor még azzal nem is foglalkoztunk, hogy a magas többletköltséget akkor is felszámolják, ha a felhasználó a szolgáltató ügyfele, csak egy másik országban. Ennyit a márkahűség viszonosságáról...

Nézzük, milyen magasak ezek az extra költségek? Nos, nem néhány százalékról van szó, és nem is néhány száz százalékról. Ha valaki megmondhatatlanul használja a mobilinternetet külföldön, ne adj' isten, olyan mértékben, mint otthon, az a megszokott pár ezer forintos költség helyett nemrég még többmilliószámával is ha-

zaérkezhetett egy fapados nyaralásról. Hála az EU legújabb regulációjának, a költségek körülbelül a felére estek, de még így sem nehéz összehozni a milliószámú számlát. Nagyobb eredménye a szabályozásnak, hogy már csak az ügyfél tudtával és jóváhagyásával lépheti túl a külföldi internetezés összköltsége jelentősen a belföldit. Erre főleg az okostelefonok önműködően hálózati forgalmat generáló szolgáltatásai miatt volt szükség. Ezek miatt egyébként még belföldön is érhetik meglepetések az ügyfeleket. Nem minden alkalmazásról tudja ugyanis eldönteni a kezdő telefonfelhasználó, hogy az csatlakozik-e az internetre. Márpedig, ha valakinek nincs előfizetése, az a külföldi tarifához hasonló irreális költségekkel találja szembe magát.

Hogy előfizetés nélkül hogyan? Hát úgy, hogy a „nyílt internet-előfizetés” bárki számára elérhető megrendelés nélkül is. Horror áron természetesen. Ha valaki véletlenül elindít egy alkalmazást a telefonján, ami betölti egy hírportál főoldalát, akkor ez az egy lépése több ezer forintba kerülhet. Ha még tovább is klikkel, akkor könnyedén eljátszhatja az egész fizetését.

Hogy erre a szolgáltatók nem gondolnak? Biztosak lehetünk benne, hogy gondolnak, hiszen látják, sőt ők látják igazán, mekkora bevételük származik belőle.

Az elmondottak alapján a **gyanútlan szemlélődő azt gondolhatja, hogy a telefonszolgálatok gonosz és profitéhes szervezetek, és nem elégednek meg egy tisztességes haszonnal. Talán meglepő, de a kép ennél sokkal árnyaltabb.** Erre lehet következtetni abból is, hogy állami szinten szinte sosem érte támadás ezeket a szolgáltatókat, de közösségi szinten is csak minimálisan és nagyon óvatosan. Az okok között előkelő helyen szerepel az a tény, hogy a harmadik generációs távközlési szolgáltatások licenceit az EU tagállamai hihetetlenül magas összegekért adták el a szolgáltatóknak, akik kénytelenek voltak mélyen a zsebükbe nyúlni, ha meg szerették volna alapozni piaci pozícióikat.

Ezt a több százmilliárd eurót (!!!) viszont muszáj nekik valahogy visszahozniuk. Így, ha jobban belegondolunk, a magas díjjal végül is adót fizetünk az államnak. 🇳🇪

# Egy forradalom közepén

**A kommunikációs technológiák forradalmi fejlődése nyomán alig maradt a társadalmi létezésnek olyan szeglete, amely érintetlenül vészelte volna át az elmúlt évtizedekben tapasztalt változásokat. Ebből következően már-már tetszőlegesen alkothatunk kategóriákat, ha azokat a csoportokat kívánjuk meghatározni, amelyeket valamilyen módon befolyásoltak az említett folyamatok. Írta: Gerhardt Erik**

**T**ermészetesen adódik a fogyasztók és a kommunikációs eszközök-szolgáltatásokat előállító piaci szereplők kettős felosztása, az egyének és az intézmények világa, a változásokat másként megélt különböző társadalmi rétegek és még sorolhatnánk. Ugyanez igaz, ha a viszonyokat vizsgáljuk, az egyes csoportok közötti érintkezés csatornáit – legyen szó üzleti folyamatokról, barátkozásról, gyermeknevelésről vagy a parlamenti választásokról.

## AKIK MEGMONDJÁK, HOGY MI VAN MOST

Az említett kategorizálási folyamat során általában nem az elsők között merül fel egy színes, de jól körülhatárolható csoport, amelynek tagjai nagyon is érintettek a technológiai forradalomban: ők azok az elméletalkotók, akik folyamatosan próbálják megragadni a minket körülvevő, kommunikációközpontú változás lényegét. **Mezei bloggerek és megbecsült tudósok, üzleti szereplők és lángelkű próféták, optimisták és pesszimisták, lelkesek és kiábrándultak – széles skálán helyezkednek el azok, akik megpróbálnak részt venni annak az értelmezési keretnek a kialakításában, ami a minket érő változások lényegét próbálja megragadni.** Miként az eszközök-szolgáltatások terén, úgy itt is nagy a verseny – és ugyanúgy eltérőek a motivációk, valamint a várható hozamok is.

Egy forradalom közepén ülve azonban az ember csupán azt láthatja, hogy nagy a zűrzavar, a dolgok folyamatosan változnak. De hogy mikor lesz vége, és hogy fog kinézni utána a világ, azt senki sem tudja. De akkor honnan fakad ez az igyekezet, ha kétséges az eredmény?

A társadalomtudományoknak hosszú utat kellett bejárniuk, hogy a huszadik század második felére meghatározó szerepet tölthessenek be a tudományokat, a tudományos eredményeket magasra értékelő társadalomban. Mindeközben önmaguk meglehetősen fiatalok, hisz a szociológia is csak a XIX. században szüle-

tett meg önálló tudományágként. Ennek megfelelően nincsenek egyetemes igazságok, mindenre kiterjedő módszertanok, itt is folyamatos a változás. A felgyorsult társadalmi átalakulás közepette mégis válaszokra, értelmezésre van szükség, amiből az egymással versengő elképzelések, iskolák nem maradhatnak ki.

A társadalomtudományok korlátozott eszközkészlete mellett legalább még egy tényező közrejátszik abban, hogy bonyolultabb legyen a helyzet. Ez pedig az, hogy önmagukat sem vonhatják ki azon hatások alól, amelyek a kommunikációs forradalom velejárói. Ugyanúgy eszközhasználók, és a tudományterületre jellemző kapcsolatok, viszonyrendszerek, kommunikációs csatornák is óhatatlanul átalakulnak. És ami még fontosabb: saját maguk is olyan intézménynek számítanak, amelynek központi, uralgó szerepe veszélybe került.

## AKIK MEGMONDJÁK, HOGY MI VOLT

Nemrég a *Guardianben* megjelent *John Naughton: Az internet minden, amit tudnod kell* című írása, ebben ő ugyancsak a folyamatban levő forradalom leírhatóságának problémájával foglalkozik, miközben megpróbál olyan állításokat összegyűjteni, amelyek maradandóbbnak bizonyulhatnak majd az általa is említett elméletalkotási kísérleteknél. Az, hogy mindegyik állításával meghaladná ezeket, inkább kétséges, hiszen a helyzet lényege, hogy a ma még oly biztosnak tűnő állapotleírások pár év múlva elavultnak számíthatnak.

Nagyon fontos azonban az, amit az internet megalkotásának körülményeit taglalva felidéz. Emlékeztet arra, hogy *Vint Cerfnek* és *Robert Kahn*nak milyen problémákat kellett megoldani a rendszerrel – egyrészt számos hálózat összekapcsolására volt szükség, másrészt az így létrejövő struktúrának időtállóknak is kellett lennie. A megoldásnak két lényegi tulajdonsága volt. Az egyik a központi tulajdonsága volt. Az egyik a központi tulajdonsága volt. A decentralizáció. A másik

pedig az a jellegzetesség, hogy a hálózat nincsen bizonyos alkalmazásokra optimalizálva – hatékonyan továbbít mindent, ami adattá alakítható, függetlenül annak tartalmától.

De mi feltételezhető egy ilyen eszköz adaptációjáról? Ha az egyéneket nézzük, akkor látható, hogy a hagyományos korlátokon kívül, amelyek az egyéni felhasználást befolyásolhatják, nem nagyon látszanak egyéb akadályok. A korábbi jellemzőkkel leírt rendszer esetében csupán az a kérdés, hogy a hozzá kapcsolódó alkalmazások és eszközök milyen funkciót töltenek be az egyén számára, illetve hatékonyan működnek-e. Az internettel kapcsolatos kutatások kezdeti szakaszának egyik alapvető kérdése volt, hogy a megkérdezett használ-e e-mailt. Mára ez a kérdés szinte érdektelen. **Az e-mail hatékony kommunikációs alkalmazás, amely magas funkcionalitással bír a társadalom egészében – nincs akadálya a terjedésének. És ugyanez lesz igaz számos már most jelen lévő, vagy a jövőben megszülető alkalmazásra és eszközre is.**

Van azonban a társadalmi létezésnek egy jelenségcsoportja, aminek a szempontjából már egészen másként néz ki az internetet leíró szabályrendszer. Ezek az intézmények.


## HARCBAZ IRÁNYÍTÁSÉRT

Az intézmény fogalmát a lehető legszélesebb értelemben használjuk, a társadalmi tevékenységeket, a társadalmi csoportok viselkedését meghatározó szabályokat, mechanizmusokat értjük rajta. Intézménynek számítanak a minisztériumok, a kormány, egy üzleti vállalkozás, de ugyanígy a család, a barátság stb. Ezek olyan struktúrák, amelyek jellemzően pont elmentések az internet felépítése kapcsán említett tulajdonságokkal. Az intézmények többé-kevésbé maguknak követelnek egy bizonyos központi, irányító szerepet. Továbbá, az intézmények egyik funkciója az, hogy értelmezzék az adatokat, illetve meghatározzák az adatok értelmezhetőségét.

Jó példa egyén és intézmény szerepével kapcsolatban a magyarországi blogszféra története. A netezők számának növekedésével lassan, de folyamatosan nőtt a hazai bloggerek száma is. Ezt a növekedést tovább ösztönözte a magyar blogszolgáltatók megjelenése. Az igazi áttörést azonban az hozta, amikor egy (újszerűsége ellenére) hagyományos intézmény, egy sajtóorgánium beemelte a blogokat saját struktúrájába. Ezáltal megnőtt a blogolás funkcionalitása, hiszen több nyereség származhatott belőle (ismertség, kikerülés a címlapra stb.).



**John Naughton szavaival élve, a rombolást látjuk magunk körül. Természetes, hogy az intézményi korlátok azok, amelyek mentén a legnagyobb harc folyik.** Unásig ismételt a zeneipar példája, a szerzői jog körüli csatározások újabb és újabb fejezetei, de akár a cenzúra kérdése is, ami a gyakran emlegetett Kína vagy Irán mellett korántsem érdektelen és lezárt téma a nyugati demokráciákban sem. De ugyanennek a küzdelemnek a része a magyar médiatörvény-tervezet internetre vonatkozó része is.

Egy forradalom közepén vagyunk, és még nem látjuk, hogy mi lesz a vége. Csak a változás a biztos. És az is látszik, hogy nem az egyének jelentik a legfőbb kérdést – ők (jó esetben) folyamatosan növekvő felhasználási, előfizetési, vásárlási adatokat jelentenek. Ennél jelentősebb kérdés (és kevésbé megválaszolható), hogy mi lesz az intézményekkel – ellenállnak, megszűnnek vagy átalakulnak. 

# e-kereskedelmi engedélyezés – van ilyen?

Rögtön válaszolok is a címben feltett kérdésre: nincs! Az elektronikus kereskedelem folytatásához semmilyen speciális engedélyre nincs szükség. Írta: Kis Ervin Egon

**E**-kereskedelmi tevékenység megkezdését – ahogy bármely más kereskedelmi forma esetében is – be kell jelenteni a vállalkozás székhelye szerinti illetékes jegyzőnél, de ez nem von maga után engedélyezési eljárást. A jegyző a bejelentést tudomásul veszi, és a kereskedés minden további nélkül megindulhat. Ez persze nem jelenti azt, hogy az e-kereskedőknek ne kellene számos jogszabálynak megfelelniük.

**A múlt év végén egy szenzációjelentés főcíme nyomán elterjedt az interneten, hogy az e-kereskedelmi folytatása ismét engedélyköteles. Sem az ismét, sem az engedélyköteles nem igaz: az e-kereskedelmi folytatásához soha nem kellett engedély, és ma is csak bejelentési kötelezettség terheli, ahogy minden más kereskedelmi tevékenységet.** Korábban annyival volt bonyolultabb a helyzet, hogy a csomagküldő tevékenység folytatásához – az e-kereskedelem jogilag ma ennek minősül – a vállalkozónak üzlethelyiséggel is kellett rendelkeznie. Engedélyről akkor sem volt szó, pusztán regisztrálni kellett az üzlethelyiséget a kereskedelmi minisztérium engedélyezési hivatalánál, amely az előírt feltételek megléte esetén automatikusan kiadott egy regisztrációs számot. A hivatalnak nem volt mérlegelési jogköre, ezzel együtt a szabály kétségtelesen akadályozta az e-kereskedelem terjedését, mivel számos vállalkozás éppen azért választotta ezt a kereskedelmi formát, hogy ne kelljen üzlethelyiséget fenntartania.

## SZABÁLYOK AZ EU NYOMÁN

A jogszabályt – többek között a SzEK.org lobbitevékenységének köszönhetően – 2008. március 31-i hatállyal eltörölték, ami egy 2009. október 1-ig tartó „ex-lex” állapotot eredményezett. Ekkor lépett hatályba – egy EU-direktívának eleget téve – a kereskedelemről szóló 2005. évi CLXIV. törvény módosítása, amelynek 3. § (1) bekezdése szerint: „...aki a Magyar Köztársaság területén ke-

reskedelmi tevékenységet kíván folytatni, köteles az erre irányuló szándékát a kereskedelmi hatóságnak bejelenteni.” A tevékenység maga nem feltételezi üzlethelyiség meglétét, bár tagadhatatlan, hogy még elég nagy a bizonytalanság a témában, mivel az önkormányzatok egyszerűen nincsenek felkészülve az e-kereskedelmi bejelentések megfelelő kezelésére.

Gyakrabban hangoztatott érv, hogy az elállási jog aránytalanul védi a vevőt, és komoly terheket ró az eladóra.

Hallani vicces történeteket arról, hogy miután az e-kereskedő bejelentette a tevékenységét, az üzlethelyiségeknél megszokott gyakorlatot követve megjelent nála a tűzoltóság, az ÁNTSZ, a munkaügyi felügyelőség, valamint egyéb hatóságok és szervezetek. Tessék elképzelni, amint mondjuk egy online ételközvetítéssel foglalkozó vállalkozásnál a fekete mosogatót és a hűtőkamrát kívánják megtekinteni! A megoldás persze az lenne, ha a jogszabály megkülönböztetné az elektronikus kereskedelmet az egyéb kereskedelmi formáktól, de sajnos jelenleg még változatlanul a csomagküldő kereskedelem alá tartozik, ami számos egyéb anomáliát is okoz. A SzEK.org oldalán részletes tájékoztató található a bejelentés megtételének módjával kapcsolatban ([computerworld.hu/cikk/ekereskedelem1](http://computerworld.hu/cikk/ekereskedelem1)).

## AZ ELÁLLÁS JOGA

Az e-kereskedelmi szabályozás másik sokat emlegetett és vitatott eleme a vevő elállási joga. Ez az ugyancsak EU-szintű szabályozás azt írja elő, hogy az online boltok vásárlói a termék kézhezvételét követő 8 napon belül elállhatnak a vásárlástól, az-

az a terméket visszaküldhetik az eladónak, aki köteles a teljes vételárát – beleértve a vásárláskor megfizetett szállítási költséget is – visszafizetni. (A termék visszaküldésének költsége a vevőt terheli, illetve egyes termékköröknel – pl. romlandó áru, szerzői jog alá tartozó termékek – nincs elállási jog.) A 8 nap az EU-s ajánlásban megfogalmazott minimum, aminél egyébként számos ország helyi szabályozása többet ír elő. A magyar kereskedelmi kultúra általános fejlettségét jól mutatja, hogy amíg némely országok webes kereskedői – pusztán üzletpolitikai megfontolásból – abban versengenek egymással, hogy ki ad hosszabb időt az elállásra, addig nálunk ez a szabály okozza a legtöbb fejtörést és elégedetlenséget. A leggyakrabban hangoztatott érv, hogy az elállási jog aránytalanul védi a vevőt, miközben komoly terheket ró az eladóra. Ugyanakkor számos kutatás egyértelműen kimutatta, hogy az e-kereskedelmet nem használó internetezőket – minden más szempontot messze felülmúló mértékben – leginkább a termékkel való fizikai megismerkedés lehetőségének hiánya tartja vissza az online vásárlástól. **Az elállási jog hangoztatása, gyakorlásának megkönnyítése, az ezzel kapcsolatos folyamatok gördülékenysége – és alapos bemutatása már a vásárláskor – tehát nagymértékben képes csökkenteni a vevő bizalmatlanságát.** Nem véletlenül látjuk ennek jó példáit a legtöbb külföldi webáruházban. Már hallom is a kereskedők kifogásait: Magyarországon más a helyzet, mert itt a vevők aljas módon kihasználják az elállási jogot. Egyrészt nem láttam még egyetlenegy kimutatást sem, amely az elállási jog gyakorlásával kapcsolatos költségeket és kockázatot elemezte volna, másrészt szerintem a magyarországi helyzetet nemcsak megéljük, hanem teremtjük is. Végül, de nem utolsósorban: az elállási jog akkor is megvan, ha megpróbáljuk elsumákolni, ezért aztán ha már kötelező, használjuk legalább pozitívan!

Az elállási jogra vonatkozó előírást egyébként a távollévők közötti szerződéskötésre vonatkozó jogszabály tartalmazza, amely részletesen szabályozza az elektronikus úton történő vásárlás menetét, valamint az ilyen szolgáltatást kínáló vállalkozások kötelezettségeit. E szerint a webáruházban szereplő termékek és árak ajánlattételi felhívásnak minősülnek, amelyre a vevő a megrendelés leadásával tesz ajánlatot. Az eladónak ezt 48 órán belül vissza kell igazolnia, ellenkező esetben az ajánlati kötöttség megszűnik. **Az e-kereskedők által használt automatikus rendelés-visszajelző e-mail általában nem elegendő, ugyanis az ajánlat visszaigazolásának tartalmaznia kell az ajánlatban szereplő paraméterek megerősítését, illetve a ténylegesen várható szállítási, teljesítési időpontot is.** Amennyiben a kereskedő már nem rendelkezik a megrendelt termékkel, vagy azt nem tudja az ajánlatban megjelölt áron szállítani, joga van a rendelt elutasítani, vagy egy új ajánlatot tenni, amit persze a vevő nem köteles elfogadni. Az ajánlati kötöttség a vevőt is terheli, azaz ha az eladó az eredeti paraméterek szerint visszaigazolja a rendelt, a szerződés létrejön minősül, így a megrendelőnek a terméket át kell vennie és – ha még nem tette meg – ki kell fizetnie. Az elállási jog tehát csak ezután indul, azaz ha a vevő fizikailag meggyőződött róla, hogy amit kapott, nem felel meg az elvárásainak, 8 napon belül visszaküldheti a terméket. Más kérdés, hogy ha egy vevő a rendelés és szállítás időpontja között el akar állni a rendeltől, a kereskedőnek is érdeke ezt elfogadni, mivel a szerződéshez való ragaszkodás és a termék kiküldése esetén – ha azt a vevő nem veszi át vagy visszaküldi – várhatóan nagyobb veszteség éri, mint a nyakán maradt áru miatt. (További információk találhatóak a szabályozásról a [www.elker.hu](http://www.elker.hu) weboldalon, kérdéseivel pedig a SzEK.org-hoz fordulhat az [info@szek.org](mailto:info@szek.org) címen.)





# A virtualizáció hazai realitásai

**A szervervirtualizációs megoldások piacát Magyarországon két szállító uralja. Arra számítanánk, hogy az elemzőnek könnyű dolga lehet, amikor a szállítói bevételek, illetve az értékesített licenck száma alapján az erőviszonyokat igyekszik felmérni. De 2008 óta ez már nincs így. Írta: Kis Endre**

**A** Microsoft ugyanis ekkor lépett piacra Hyper-V megoldásával, amelyet a Windows Server 2008 R2 részeként ingyenesen kínál – emlékeztetett rá Fauszt Gábor, az IDC Hungary vezető elemzője. – Ebben a konstrukcióban az operációs rendszer licenctípusának függvénye, hogy a felhasználó hány virtuális gépet hozhat létre, hány vendég operációs rendszert hostolhat. Ezek számát további Windows Server 2008 licenck vásárlásával növelheti, azaz a virtualizációs megoldással összefüggő szállítói bevételek az operációs rendszerek kategóriájában jelentkeznek. Ezért ma már nehezebb pontos képet alkotni arról, hogy a szervezetek hány szerveren mennyi virtuális gépet hostolnak Magyarországon.

## BEVÉTELHOZÓ INGYENES MEGOLDÁSOK

A VMware az ingyenesen elérhető virtualizációs megoldásairól a fizetős konstrukciók felé tereli ügyfeleit olyan prémium szolgáltatások bevezetésével, amelyek csak ezekben érhetők el. **A központi menedzsment konzol használatát nem támogató, ingyenes virtualizációs megoldás esetében a virtuális gépek felügyelete adott darabszám felett például bonyolulttá és nehézkessé válhat, szükségessé téve a fizetős konstrukcióra való váltást.**

– A Microsoft stratégiája ettől ugyan részben eltér, a felügyelet azonban itt is fontos szerepet játszik – folytatta Fauszt Gábor. – Erre a célra a szoft-

vercég a System Center menedzsment megoldást, a virtuális és a fizikai gépek egységes felügyeletére alkalmas eszközök készletét kínálja, amely már licenctípusos. A System Center-licenck értékesítéséből tehát következtethetünk arra, miként változik a Microsoft Hyper-V megoldásával virtualizált rendszerek száma, de szigorúan ezek a szállítói bevételek sem, vagy nem teljes egészében köthetők a virtualizációs megoldásokhoz, amikor a piac teljesítményét mérjük ebben a kategóriában.

A piacelemző helyzetét az sem könnyíti, hogy amíg a Microsoft System Center esetében a support szolgáltatást külön kell megvásárolni, a VMware vSphere menedzsment megoldásának licence ezt eleve tartalmazza. Összehasonlításra tehát ezen a téren sem kínálkozik lehetőség.

## MAJDNEM KÉTSZEREPLŐS PIAC

A VMware sokkal korábban lépett piacra virtualizációs megoldásával, mint a Microsoft – 2001 óta Magyarországon is jelen van –, de akkoriban még igen kevés hazai szervezet próbálkozott a virtualizációval. Ez a kör az évtized derekától, a két- és négymagos processzorokra épülő x86-os szerverek megjelenésétől szélesebbé vált, de még 2007-ben is inkább pilot projektekkel találkozhattunk.

A korai piacra lépés megalapozta a VMware itthoni népszerűségét; a virtualizációval elsőként próbálkozó

pénzintézetek és multinacionális vállalatok bevált technológiának tartják üzletkritikus feladatokra is. Számukra a megbízhatóság, a nagy rendelkezésre állás fontosabb szempont volt, mint a megoldás úgymond, ingyenessége. A teljesen új virtualizációs megoldással piacra lépő Microsoft tehát nagy fábá vágta a fejszét.

– Amikor visszatérünk erre az időszakra, akkor azt is látnunk kell, hogy Magyarországon a 2008-ban eladott 16 624 darab x86-os szerverből mindössze 1165 darabot virtualizáltak a felhasználók – tette hozzá az elemző. – Ezek több mint 50 százalékát a VMware megoldásával virtualizálták, miközben a Microsoft korábbi, Virtual PC 2005 megoldásának már ekkor is 40 százalék közeli részesedése volt a hazai piacon.

A többi szereplő jelenléte marginális, bár például a hosting cégek körében népszerű Citrix igen jól terjedt területen vetette meg a lábát. Ennek hátterében az áll, hogy az IDC felmérése szerint az itthoni hosting cégek 86 százaléka Linux-alapú infrastruktúrát üzemeltet, amelyre a Zen virtualizációs technológiáját egyik ágon továbbfejlesztő Citrix megoldását választja előszeretettel.

## SZÉP NÖVEKEDÉS

Az IDC 2009-es adatai szerint a 14 028 eladott x86-os szerverből 1039 darabot virtualizáltak a szervezetek Magyarországon, ami az arányt tekintve kismértékű növekedést jelent. **Ha figyelembe vesszük, hogy konfigurációjuk alapján az eladott szerverek kb. 60 százaléka alkalmas egyáltalán virtualizálásra, akkor az arány még jobb. Ezzel együtt a hazai virtualizációs piacot uraló mindkét szállító bevételei csökkentek, ami a Microsoft esetében volt nagyobb mértékű.**

– Ez részben az azt megelőző év végén debütáló Hyper-V ingyenes


ségével magyarázható, másrészt azazal, hogy a gazdasági válság hatására elsősorban a nagyvállalatok körében indultak virtualizációs projektek, amelyek a költségek csökkentését célozták, és ebben a szegmensben a VMware megoldása a népszerűbb – fejtette ki Fauszt Gábor. – Rövid távon a Microsoft Hyper-V megoldásának elsődleges piacát a közép- és kisvállalatok alkotják. Számukra jól jön, hogy immár a Microsoft is kínál olyan virtualizációs megoldást, amelyet ingyenesen kipróbálhatnak és használhatnak.

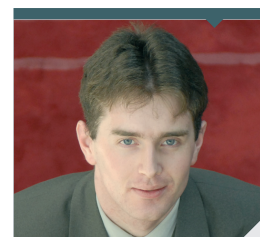
**Korábban csak nyílt forráskódú megoldások közül választhattak, de ezek alkalmazására a szükséges szakértelm hiányában lényegesen kevesebb kkv vállalkozhatott.**

Ebben a szegmensben a Microsoftnak jóval előnyösebb a pozíciója, mint a VMware-é. A minden felhasználóra egységesen érvényes

listaárát alkalmazó VMware jelenleg erősen korlátozza lehetőségeit a hazai értelemben vett kkv-k körében. A nagyvállalati szegmens, ahol a szervezetek még korántsem virtualizáltak minden számításhoz jövő rendszert, további bevételi forrást jelent számára. A későbbiekben azonban megtapasztalhatja, hogy fentről milyen nehéz lefelé terjeszkedni.

– A hazai virtualizációs piac lendületesebb fejlődését eddig az is gátolta, hogy számos üzleti alkalmazás szállítója egyáltalán nem vagy nem kellőképpen támogatta a virtuális környezeteket – mutatott rá Fauszt Gábor. – Ez a támogatás még a Microsoft esetében is a 2010-es termékeverziók megjelenésével vált teljes és megbízhatóvá. Érdekes kérdés, hogy például az Oracle mikor szánja rá magát hasonló lépésre, és ez saját virtualizációs megoldás bejelentésével esik-e majd egybe.

Az IDC adatai szerint az idei év első negyedében eladott 3879 darab x86-os szerverből 374-et virtualizáltak Magyarországon. Ennek alapján éves szinten 10 százalék feletti virtualizációs arányra számíthatunk, ami a 2008-as 6-7 százalékhoz képest szép növekedés. 



**Fauszt Gábor**

vezető elemző  
IDC Hungary

## Szektorok és trendek

**Magyarországon** a pénzügyi és a távközlési szolgáltatók élen járnak a virtualizáció terén. Ezek a vállalatok általában sok alkalmazást fejlesztenek házon belül, így a virtuális környezetek gyakran a tesztelés célját szolgálják. Emellett elterjedt a levelezőrendszerek és a webkiszolgálók, az üzlet szempontjából kevésbé kritikus rendszerek virtualizálása. Ma még alig találkozunk virtuális környezetben futó ERP-rendszerrel.

Az autópárt és a feldolgozóipar legnagyobb hazai szereplői – gyakran a külföldi anyacég által indított projekt részeként – szintén az elsők között kezdték virtualizálni rendszereiket. Az autópárt azonban különösen súlyosan érintette a válság, így tavaly itt nem indultak újabb virtualizációs projektek, miként a magyar tulajdonú beszállító cégek, a kkv-k is későbbre halasztották ilyen irányú terveik megvalósítását. A kormányzati szektorban a Magyar Nemzeti Bank a VMware technológiájával valósított meg kiterjedt virtualizációs projektet. Több kormányzati szerv – egységes informatikai stratégia hiányában – egymástól függetlenül, de jellemzően a Microsoft megoldásával virtualizált.

# Partnerség valós tartalommal



**A hazai távközlési szakma határozott, amit az is jelez, hogy az IVSZ Távközlési Tagozat tagjai között teljes az egyetértés a szektor előtt álló fő feladatok tekintetében. A kormányzat nyitott, rövid határidőket ígér és dolgozik. Írta: Mallász Judit**

**A** hazai távközlési iparág bő kétharmadát képviselő Távközlési Tagozat a teljes konszenzus alapján határozta meg a szektor előtt álló fő feladatokat. Jó hír, hogy a kormányzat egyetlen témát sem utasított el, és meglehetősen szűk – hetekben, hónapokban mérhető – határidőkre vállalta konkrét tervei kidolgozását. Remélhetőleg tartják a tempót, és a válaszok elfogadhatók lesznek az iparág számára – fogalmazott *Beck György*, az IVSZ alelnöke.

**ÚJ SPEKTRUMSTRATÉGIA KELL**  
Az IVSZ szakmai szervezet távközlési tagozata az egyik legfontosabb feladatnak a mobil-infrastruktúra fejlesztésének támogatását tartja. **Az utóbbi években a vezetékes infrastruktúra fejlesztésébe számottevő európai uniós és hazai állami támogatások áramlottak be, szemben a mobiliparaggal, amely gyakorlatilag teljesen önerőből végezte a fejlesztéseket. A jövőben arányosabb támogatási rendszert kellene alkalmazni.**

Sürgős teendő a frekvenciahasználati díjak rendszerének átfogó, teljes reformja. A jelenlegi szisztéma nem technológiaselemleges, to-

vább a díjak meghaladják az Európai Unióban alkalmazott értékeket. Mindez akadályozza a további beruházásokat, illetve meggátolja a mobil széles sáv eljuttatását a felhasználókhoz.

A frekvenciakészletek hatékony felhasználása érdekében meg kell újítani a spektrumstratégiát. Az egyik legfontosabb feladat a 900 megahertzes sáv megnyitása a szélessávú szolgáltatások számára. A nevezett sávot teljes egészében szabaddá kell tenni polgári célokra.

## SZÉLES SÁV ÉS TARTALOM

Az IVSZ fontosnak tart minden olyan állami kezdeményezést, amely hozzájárul a szélessávú infrastruktúra fejlesztéséhez. El kell vinni a szélessávú hálózatokat a ma még lefedetlen területekre. E munka fontos eleme lehet egy nemzeti hálózat megvalósítása, természetesen teljes összhangban a piaci fejlesztésekkel.

„Magától értetődő, hogy a piaci szereplők meglévő eszközkészletét fel kell használni, az állam a fehér foltok lefedésében

jut szerephez. Így létrejöhet egy technológiaselemleges, országos szélessávú gerinchálózat. A végpontok elérése más kérdés, ott a piaci viszonyok dominálnak. A lényeg, hogy a rendelkezésre álló pénzeket észszerűen használjuk fel” – mutatott rá Beck György.

A szélessávú szolgáltatások terjedéséhez azonban nem elegendő az infrastruktúra kiépítése. Legalább olyan fontos, hogy megfelelő tartalom álljon a potenciális felhasználók rendelkezésére, továbbá legyen igény, érdeklődés

a szolgáltatások iránt. Éppen ezért fokozott hangsúlyt kell fektetni a keresletet növelő állami kezdeményezésű programokra is (oktatás, képzés; elektronikus ügyintézés, elektronikus kereskedelem fejlesztése stb.).

## TÚLZOTT BÜROKRÁCIA

Az IVSZ szerint létre kell hozni egy piaci információs rendszert, amelyet az állam, a piac és a civil szféra egyaránt elfogad. Ez

a rendszer tulajdonképpen az információs társadalom egységes mérőrendszeréül szolgálna.

**A szakmai szervezet távközlési tagozata feladatként nevezi meg az iparágat sújtó bürokrácia csökkentését. Egyszerűsíteni kell a közbeszerzési szabályokat, továbbá egyszerűsíteni kell a hatósági és közigazgatási adatkéréseket, valamint az állami és hatósági eljárásokat.** Általánosan fontosnak tartják, hogy a hatósági eljárásokban mihamarább teljes körű legyen az elektronikus ügyiratkezelés lehetősége, valamint létrejöjjön a hatósági díjak elektronikus fizetésének rendszere.

Az IVSZ a feladatok között említi a pénzforgalmi törvény pontosítását, illetve módosítását: ki kellene vonni a törvény hatálya alól a mobilfizetési szolgáltatásokat. A távközlési tagozat szerint a jelenlegi jogszabály ellehetetleníti a mobilfizetés széles körű terjedését; arra kényszeríti a mobiltársaságokat, hogy profiljuktól teljesen idegen területen, pénzforgalmi szolgáltatóként is működjenek.

**PARTNERSÉG, STRATÉGIA, PÉNZ**  
Arra a kérdésre, hogy milyen fontosságú sorrendben vár az IVSZ



**Dr. Beck György**

alelnök  
IVSZ

távközlési tagozata a kormányzattól pénzt, partnerséget és stratégiát a szektor egészséges továbbfejlődése érdekében, Beck György a következőt válaszolta: „E három közül a partnerség a legfontosabb. Ennek már látjuk biztató jeleit. Azután következik a megfelelő stratégia, időben meghozott döntésekkel alátámasztva. A sorban harmadikként említem a forrásokat, amelyeket vagy törvényekkel, vagy meglévő források felszabadításával, átalakításával lehetne előteremteni.”

Mindemellett Beck György felhívta a figyelmet a hatósági munka meghatározó szerepére. Olyan hatóságra van szükség, amely egyrészt látja a prioritásokat, másrészt nyitott, jó szakemberekből áll. Az eddigi Nemzeti Hírközlési Hatóság (NHH) ilyen volt, az új, rövidesen megalakuló konvergencia hatóságban is benne van ennek a lehetősége. **Rengeteg feladat van a szabályozó előtt. Újra kell gondolni a digitális átállást, a 900 megahertz, a negyedik mobilszolgáltatást, a frekvenciadíj-struktúrára kérdéseit, feltartóztathatatlannal közeledik az LTE (Long Term Evolution), és az optikai és kábelhálózatok szabályozása sem igazán megoldott.** Sok minden van tehát terítéken, gyors és átgondolt lépésekre van szükség.

### NEMZETI HÁLÓZAT

Nincsenek jelentős különbségek a hazai távközlési piacot érintő eddigi és jövőbeli irányítási, szabályozási elvek között. Az egész biztos, hogy Magyarország követni fogja az Európai Unió keretszabályozását – hívta fel a figyelmet *Vasváriné Menyhárt Éva*, a Nemzeti Fejlesztési Minisztérium hírközlésért és audiovizuális médiáért felelős helyettes államtitkára (ezt megelőzően az NHH főigazgatója).

Az EU digitális menetrendjéhez képest egyes régiók infrastruktúrája kétségtelenül elmaradásban van – összességében mintegy 800 település fehér foltot képez, ott ugyanis gyakorlatilag sem körzethálózat, sem helyi hozzáférési hálózat nincs. Ezeket a területeket leszámítva az infrastruktúra

rendben van, sőt sok helyen több párhuzamos hálózat versenyez egymással.

Szintén bőven van tennivaló a képességfejlesztés, a digitális írástudás iránti igényfelkeltés téren. Ez kiemelten fontos feladat az esélyegyenlőség megteremtése érdekében.

**Nincsenek jelentős különbségek a hazai távközlési piacot érintő eddigi és jövőbeli irányítási, szabályozási elvek között.**

A nemzeti hálózat – korábbi Nemzeti Digitális Közmű (NDK) – kiindulópontja egyértelmű: az első és legfontosabb cél, hogy az állam szolgáltatásait a jelenleginél magasabb szinten, szélesebb körnek és olcsóbban kínálja. Ehhez kell megtalálni azt az infrastruktúrát, amely e célt a leginkább kiszolgálja. „Vannak jó európai uniós példák, illetve e célra vannak európai uniós források. Ha rövid időn belül kidolgozzuk a koncepciót, és folytatjuk az EU felé a korábbi prenotifikációt, akkor a fejlesztésekbe be tudunk vonni uniós pénzeket is” – fogalmazott a helyettes államtitkár.

**Az infrastruktúra-fejlesztések forrásigényét most még nem lehet pontosan megmondani, az azonban biztos, hogy a kormányzat az NDK-nál szerényebb számokban gondolkodik.**

### MENETREND - KÉRDŐJELEKKEL

Ami a szabályozási irányokat illeti, az Európai Unió abban már állást foglalt, hogy az optikai hálózatokat is meg kell nyitni, azaz az infrastruktúra tulajdonosának – igény esetén – bérbe kell adnia hálózatát más szolgáltatóknak. Természetesen e téren is vannak még kérdőjelek, így például az, hogy minden technológia alkalmas-e a nyílt hozzáférésre. A kábeles világban is vannak még tisztázandó pontok, például, hogy milyen kö-

telezettségeket rójanak ki a kábelhálózatot birtokló társaságokra.

Az Európai Unióban most vizsgálják, hogy mely szélessávú szolgáltatásokra vonatkozzon egyetemes szolgáltatási kötelezettség. A munka várhatóan év végére befejeződik. Magyarország megvárja az uniós irányelvet.

**Kényes kérdés a spektrumpolitika, ezen belül a 900 megahertzes sáv megnyitása szélessávú szolgáltatásokra. „A 2010-es költségvetésben 20 milliárd forint szerepel a frekvenciák értékesítéséből. A szabad frekvenciakészlet meglehetősen bő, az még nem eldöntött, hogy pontosan mit értékesítünk, de a cél, hogy még az idén meglegyen a költségvetési bevétel.** Természe-

tesen foglalkozunk a 900 megahertzes sáv jövőjével is, de nagyon gyors lépések nem várhatók. Ha napokon belül megszületnének a döntések, és nagyon hamar napvilágot látna a tender, november előtt akkor sem lehetne lezárni a folyamatot” – mutatott rá Vasváriné Menyhárt Éva.

Az egyik legsürgetőbb feladat a frekvenciadíj-struktúra felülvizsgálata. A szaktárca osztja a szolgáltatók azon véleményét, miszerint a jelenlegi frekvenciahasználati díjak túl magasak, és nem ösztönzik a fejlesztéseket. Olyan új struktúrára kell áttérni, amelyben a frek-

venciák értéke, valamint a használati érték egyaránt a helyére kerül. A helyettes államtitkár szerint eredmény legkorábban 2010 augusztusában várható.

Az analóg földfelszíni műsorszórásról a digitálisra való áttéréssel felszabaduló frekvenciák – az úgynevezett digitális hozadék – sorra az Európai Unióban gyakorlatilag már eldőlt. Az Európai Bizottság törekvései alapján a digitális hozadékot mobiltávközlési szolgáltatásokra javasolt felhasználni. Magyarországon is vizsgálják a kérdést. Rövidesen megkezdődik az elkövetkező 4-5 évre vonatkozó átfogó spektrumpolitika kidolgozása, aminek a digitális hozadék is részét képezi.

Vasváriné Menyhárt Éva hangsúlyozta: a kormányzat minden említett, illetve minden további kérdésben partnerséget vár a hazai telekommunikációs piac szereplőitől. Nagyon fontos azonban, hogy a partnerség ne csak elcsépelet szó legyen, azt valóságos tartalommal kell megtölteni. A cél teljesen világos: a gazdaság élénkítése, a munkanélküliség csökkentése, az infrastrukturális beruházások növelése. E cél elérése érdekében mindenkinek le kell tennie valamit az asztalra. A kormányzati oldalnak beruházásösztönző szabályozást kell alkotnia, a telekommunikációs piac szereplőinek pedig be kell ruházniuk. 



**Vasváriné dr. Menyhárt Éva**

helyettes államtitkár  
Nemzeti Fejlesztési  
Minisztérium

## Válsághatások

**A hazai** távközlési szektort is érzékenyen érintette a gazdasági válság. A vezetékes távközlésben már jó ideje visszaesés tapasztalható, de 2009-ben a mobiliparág bevételei is mintegy 6 százalékkal csökkentek. Ennek hátterében egyrészt az ügyfélszám csökkenése, másrészt – nagyobb hangsúllyal – a forgalom visszaesése áll. Érzékenyen érintette például a mobiltársaságokat a munkanélküliség növekedése. Az elbocsátottaktól természetesen elveszik a céges mobilkészüléket, és ez egy több 100 vagy 1000 főt érintő létszámleépítéskor már érzékelhető. Ráadásul a munkanélküliség a családi vásárlóerő csökkenését, következésképpen a piac további szűkülését vonja maga után. Egyedül a mobilinternet nőtt továbbra is dinamikusan, ám az ebből származó bevételek nem tudják kompenzálni a hangalapú forgalom csökkenéséből eredő kiesést. A mobiltársaságok árbevételeinek csökkenéséhez hozzájárult a végződtetési díjak meglehetősen drasztikus leszorítása, továbbá az európai uniós roamingdíjak korlátozása is – hívta fel a figyelmet *Beck György*.

# Azonosítva, javítva, törölve

A CheckVir tesztlabor mostani tesztjében azt vizsgáltuk, hogy a vírusvédelmek mit tesznek az azonosított kártevőkkel. Írta: Leitold Ferenc

A számítógépes kártevők detektálását és azonosítását követően a vírusvédelmi rendszerek több dolgot is tehetnek. Folyamatosan figyelő védelem esetén kézenfekvő, hogy az adott folyamatot blokkolják. Ha a kártevők „találtak”, akkor a lehetséges akciókat a legtöbb védelem esetén a felhasználó választhatja ki. Ebben a hónapban a felhasználó által indított eljárásoknál megvizsgáltuk a lehetőségeket, illetve ezek


hatékonyságát. A védelmi rendszerek – szinte kivétel nélkül – lehetőséget adnak a fertőzött állomány megfigyására, törlésére, áthelyezésére, esetleg karanténba helyezésére.

Kártevőt tartalmazó állomány találat esetén a felhasználók alapvető elvárása, hogy a védelmi rendszer az állományt állítsa vissza az eredeti állapotába. Amennyiben egy állomány kizárólag a kártevő kódját tartalmazza, ez teljesen egyenértékű a fájl törlé-

sével. Olyankor azonban, ha valóban egy vírus fertőzéséről van szó (amely egy már létező állományhoz kapcsolódik hozzá), az eltávolítás az eredeti állomány helyreállítását jelenti.

Mostani tesztünkben a védelmi rendszerek eltávolító képességének a hatékonyságát vizsgáltuk. A védelmi rendszerekben azt állítottuk be, hogy találat esetén kíséreljék meg az eltávolítást, ha ez nem sikerül, akkor töröljék az állományt. A vizsgálat-

hoz az elterjedt kártevők 2214 mintából álló csoportját használtuk. Külön összesítettük azon állományok számát, amelyek változatlanok maradtak, amelyeket törölt a védelmi rendszer, illetve amelyekből a kártevőt eltávolították.

A vizsgálat eredményeit a *mellékelt táblázat* tartalmazza. Az eredményeken egyértelműen látszik, hogy manapság a kártevő-mentesítés a gyakorlatban általában a törlést jelenti. Ezt erősíti az is, hogy a legelterjedtebb kártevők nem más állományhoz kapcsolódnak, hanem a saját kódjukat másolják. A tesztelés további részletei a [www.checkvir.com](http://www.checkvir.com) oldalon található. 

	avast! Free Antivirus	AVG Internet Security	Avira Premium Security Suite	Bitdefender Internet Security 2010	ESET Smart Security 4	Kaspersky Internet Security 2010	Mcafee Internet Security	Norton Internet Security 2010	Panda Internet Security 2010	Trend Micro Internet Security 2010
<b>Verzió</b>	5.0.545	9.0.819	10.0.0.542	13.0.21.347	4.0.474.0	9.0.0.736	14.0.306	17.0.0.136	15.01.00	17.50.1647.0000
<b>Az adatbázis verziója</b>	100627-1	271.1.1/2967	7.10.08.191		5232					9.120.0.1004
<b>Törölt</b>	2009	1934	1997	1987	1938	1783	1831	1969	1951	1642
<b>Javitott</b>	4	9	8	50	28	93	22	100	61	63
<b>Változatlan</b>	201	271	209	177	248	338	361	145	202	509

## Kulcsrakész NAS

**Egri Imre** ■ Kulcsrakész négyrekeszes NAS az Iomega StorCenter ix4-200d. Segítségével egy tapasztaltabb felhasználó is biztonságos irodai-otthoni hálózati infrastruktúrát alakíthat ki. A négyrekeszes hálózati adattároló a RAID 5 és RAID 10 üzemmódokat is ismeri. Gyári állapotban 4 darab 500 gigabájtos SATA meghajtót állítanak RAID 5 tömbbe, így 1,4 terabájt védett területet kapunk, amely kibírja egyik meghajtó kiesését. A RAID 10 gyakorlatilag két RAID 1-es tömböt fűz RAID 0-ba, így nagyobb sebességet és biztonságot ad, viszont ugyanezekkel a merevlemezekkel csak 1 TB kapacitást.

A meghajtók cseréjéhez 9a burkolatot el kell távolítani, ekkor könnyen hozzáférhetővé válnak a rekeszek. A ház hátoldalán két darab gigabites Ethernet csatlakozást és két USB-aljzatot találunk, ide célszerű az UPS-t és a nyomtatót kötni. Az előlapi USB melletti gombhoz bármilyen másolási feladatot hozzárendelhetünk – egy monokróm LCD-kijelző mutatja a készülék IP-címét és az időt.


Némi számítástechnikai angolnyelv-ismeret birtokában nagyon

könnyen megtehetjük az induló lépéseket a NAS böngészőben futó varázslójában. Alapértelmezésben megosztja velünk a varázsló a public, QuickReansfer és Backup mappákat, ezek bárki számára elérhetők a hálózaton. Támogatja a készülék a felhasználók kezelését, a kvótákat és jogok alapján a hozzáférést is, ez alapbeállításokkal a kezelhetőségre és a biztonságra gyúrnak, például a lemezre írás gyorsítótárzása csak abban az esetben kapcsol be, ha csatlakoztattunk USB-n menedzselhető szünetmentes áramforrást is a NAS-hoz. A kötet gyárilag RAID 5 tömbként van megformázva, de áttérhetünk RAID 10 konfigurációra vagy JBOD-ra. Ekkor váltás előtt gondoskodnunk kell az adatok lementéséről.

Alapkiépítésben akár egy iroda is jól használhatja a StorCenter ix4 állománykiszolgáló alapszolgáltatásait, de a készülék ennél sokkal több

bet tud. Kompatibilis a Mac és Linux rendszerekkel is, használható a Time Machine-hez. A mellékelt Retrospect Express HD szoftver segítségével könnyen beállítható az állományok vagy az egész rendszer pillanatképek mentése PC-s klienseken, akár hánynon, mert a licencek száma nem korlátozott. Az Iomega QuickProtect szoftver segít szinkronizálni a fájlokat a kliensek és a kiszolgáló között. Beépítettek egy médiakiszolgálót, hogy a hang-, kép- és videoanyagok lejátszhatók legyenek a helyi hálózaton keresztül bármilyen DLNA minősített kliensről. Ilyen például az Xbox vagy a PlayStation 3 is. Csatlakoztatható további külső USB-meghajtó is. Az egész rendszer adminisztrálható és elérhető az interneten keresztül is, támogatja a TZO dinamikus DNS-szolgáltatásának használatát és ehhez be is tudja állítani az útválasztót, ha az lehetővé teszi az automatikus beállítást.

Íráskor 20 MB/s értéket mértünk, olvasáskor 36,28 MB/s sebességgel tudtunk a megosztott mappákba, illetve mappákból másolni. A készülék árban megfelelő, teljesítményében és tudásában is leginkább egy néhány személyes irodába vagy technikai-

Kulcsrakész termék, segítségével egy tapasztaltabb felhasználó is biztonságos irodai-otthoni hálózati infrastruktúrát alakíthat ki. 

### IOMEGA STORCENTER IX4-200D



ÉRTEKELES	
<b>Kapacitás</b>	4x500 GB
<b>Üzemmódok</b>	RAID 1, RAID 5, RAID 10
<b>Csatlakozók</b>	2 Gigabit Ethernet (RJ45) Jumbo frame támogatással
<b>Hálózati protokollok</b>	CIFS/SMB/Rally, NFS, AFP/ Bonjour, FTP, HTTP, HTTPS, SNMP
<b>Támogatott fájlrendszerek</b>	Fat32, NTFS, ext2/ext3, HFS+
<b>Támogatott operációs rendszerek</b>	Windows, Mac OS X, Linux
<b>Szoftver</b>	EMC Retrospect Express HD backup
<b>Ár</b>	91 000 Ft
<b>Garancia</b>	3 év (ingyenes regisztrációval)
<b>Forgalmazó</b>	Ingram Micro

A COMPUTERWORLD Open source mellékletét hirdetőink támogatják. Elkészítésében közreműködtek: Dervenkár István szerkesztő, Sz. Erdős Judit olvasószervező, Berényi István tördelőszerkesztő. Felelős kiadó: Bíró István, az IDG Magyarország Lapkiadó Kft. ügyvezetője

# Nyílt forráskód — áldás vagy átok?

**Amióta Linus Torvalds kitalálta a Linuxot, hitvita dúl a nyílt forráskód hívei és a zárt, kereskedelmi termékek fejlesztői, használói között, hogy melyik megoldás jobb, biztonságosabb és - ami szintén egyre gyakrabban vetődik fel - melyik a társadalmilag hasznosabb.**

**A**z open source szoftverek kialakulása a tudás és a gondolatok szabad cseréjének eszméjére vezethető vissza. A cél az volt, hogy a szoftvereket mint ötletet mindenki számára hozzáférhetővé kell tenni. Ennek persze számtalan hozadéka van. Az open source eszméjének hívei arra hivatkoznak, hogy a forráskódhoz biztosított szabad hozzáférés révén megvalósulhat a programok evolúciós jellegű fejlődése.

## POLITIKAI HÁTSZÉLLEL

Magyarország – ha a mindennapi gyakorlat nem is – politikai szándék tekintetében kétségtelenül élen jár a nyílt szabványok és a nyílt forráskód alkalmazásának szabályozásában. Tavasszal, még az előző kormányzat kormányrendeletben tette kötelezővé a nyílt szabványok alkalmazását a közintézményekben. De a választások után felálló új kormány IKT-ért felelős államtitkára, *Nyitrai Zsolt* is több ízben hangsúlyozta: nyílt rendszerekre van szükség a szolgáltató állam megteremtéséhez (*interjúnk az államtitkárral e lapszámunk 11. oldalán olvashatják*). A hazai open source szervezettek is látnak lehetőséget az előrelépésre. A Linux Ipari Szövetség, az Open Document Format Alliance és a Free Software Foundation például már a tavasszal közzétett egy felhívást a Magyar Szabad Szoftver Tárház létrehozására. A projekt célja az államigazgatásban is használható magyar fejlesztésű szabad szoftverek össze-

gyűjtése, rendszerezése és értékelése. Az értékelés biztosíthatná a különböző szoftvertermékek összehasonlíthatóságát. Ehhez ki kell alakítani egy általános követelményrendszert és módszertant, amelyhez – épp a szabad szoftver mozgalom jellege miatt – be lehet vonni a különböző nemzetközi közösségeket is.

Kétségtelen azonban, hogy az open source rendszerek alkalmazása számtalan problémát is felvet. Nagyon fontos kérdés például a kompatibilitás. A zárt, kvázi szabvánnyá váló termékek elterjedtsége miatt nehéz a váltás. Pozitív jövőt sugall azonban, hogy egyre több nagy gyártó, köztük például a Microsoft, az IBM és a HP is felismerte: nem lehet elmenni szó nélkül a nyílt forráskód mellett. Bár sok esetben szabadalmi problémákra hivatkoznak, termékeik fejlesztésénél egyre inkább törekszenek a nyílt szabványok figyelembevételére, illetve arra, hogy termékeik kompatibilisek legyenek azokkal. Jól példázta ezt a törekvést az Apache története, amelyet nagyon sok helyen telepítenek windowsos szerverekre. A Microsoft ezért igyekszik szorosabb kapcsolatot kiépíteni az Apache-közösséggel, sőt két éve az Apache Foundationhoz is csatlakozott.

## CSAK ELŐNYEI VANNAK?

Az open source programok hívei hajlamosak az előnyökre helyezni a hangsúlyt. Azáltal, hogy a felhasználók hozzájutnak a forráskód-

hoz, bármikor és bármilyen mélységben vizsgálhatják annak működését. Mivel hibátlan szoftver nincs, a több szem többet lát elv érvényesülése révén az esetleges hibákra, hiányosságokra, biztonsági résekre sokkal hamarabb fény derül, mint a zárt kereskedelmi termékek esetében. Ezeket a megfelelő ismeretek birtokában a hiba felfedezője maga javíthatja, vagy a fejlesztői közösség révén gyorsan és rugalmasan hozzáférhet a javításokhoz. Ennek a közösségnek a segítségével a javítások gyorsan és hatékonyan nyilvánosságra kerülnek. Szintén előnyként szokták emlegetni a testre szabhatóságot. A legfőbb érv azonban az ár: egy open source programról szabadon lehet másolatokat készíteni mások számára licencdíj megfizetése nélkül.


Van azonban az éremnek másik oldala is – mondják a kételkedők. Szerintük az open source termékek legtöbb hibáját épp a közösségi fejlesztés eredményezi. A kereskedelmi termékeket szigorú vezérelvekként fejlesztik, és azoknak a tartását folyamatosan ellenőrzik is, míg a nyílt forráskódú termékeknek ez nincs meg. Mivel az egyes projektekhez sok az önkéntes fejlesztő, problémát okozhat az is, hogy eltér a projekt és a fejlesztő célja. Utóbbit ugyanis kevésbé érdekli az elkészülő termék életműve, funkcionalitása, a határidő stb. Hasonlóképpen ez a fejlesztési metódus sokszor a kezeletlenül is meglátszik: a felépítés

esetleg kaotikus, sokféle szempont próbál egyesíteni – sikertelenül.

## A KÉTKEDŐKNEK IGAZUK LENNE, HA...

A kételkedőknek igazuk lenne, ha mára nem vált volna nyilvánvalóvá: a fontosabb nyílt forráskódú rendszereket – amelyeknek egyes esetekben van bővített funkcionalitású kereskedelmi változatuk is – egy szűk csoport felügyelete alatt fejlesztik. Ebből a szempontból egyre inkább hasonlítanak a kereskedelmi termékekre. Persze így is előfordulhat, hogy a külső forrásokból érkező fejlesztéseket nehéz az alaprendszerhez illeszteni –, de ez sok esetben a kereskedelmi termékekénél sincs másként.

Az sem felel meg a valóságnak, hogy a nyílt forráskód egyben azt is jelenti, hogy a fejlesztő vagy a fejlesztés összefogója nem akar pénzt látni a fejlesztésben. Amellett, hogy a nyílt forráskódú termékek az egyszerű hozzáférhetőség és kipróbálhatóság miatt jó promóciós eszköznek is tekinthetők a bővített funkcionalitású kereskedelmi szoftverhez (erre remek hazai példát mutat például a *mellékletünkben* szereplő BalaBit syslog-ng terméke), a kézikönyv és a terméktámogatás már általában minden nyílt forrású termékénél pénzbe kerül.

Összességében az ellenőrzött forrásból, biztos projektirányítással működő nyílt forráskódú termékeket érdemes kipróbálni. Hatékony alternatívái lehetnek a kereskedelmi programoknak. 

# A nyílt forráskód kapitánya

**Tombol a nyár, hajóra szállunk és élvezzük, hogy a természet ereje hajt minket előre. De nem veszélyes ez egy kicsit? Mindig hatalmunkban tudjuk tartani a természet erőit?**

**M**ielőtt a kérdésekre válaszolunk, végezzünk el egy gondolatkísérletet. A Google sokak számára hasznos, ingyenes szolgáltatásait tízmillió szerver összehangolt munkájával kapjuk. Számoljuk ki, milyen hatalmas költsége lenne, ha a Google nem nyílt forráskódra építkezne, hanem mind a tízmillió szerverére tulajdonosi szoftverek teljes készletének licencdíját és egyéb járulékos költségeit meg kellene vásárolnia, beleértve az operációs rendszert, felügyeleti szoftvereket, virtualizációs technológiát, adatbázis-szervereket, köztesréteg-komponenseket, webes alkalmazás-keretrendszert, webszervereket és még sorolhatnánk. Belátható: ha az IT alapját nyílt rendszerekre építjük, előbb megtérülnek befektetéseink, nagyobb a szabadságfokunk, oldódnak a gyártói függőségek és rugalmasabban tudunk a változó igényekhez alkalmazkodni; szabadabban implementálhatjuk az innovatív kezdeményezéseket. Azonban nem minden vállalat olyan vállalkozó kedvű és IT-központú, mint a Google. Hogyan profitálhat ebből Magyarországon 2010-ben egy közép- és nagyvállalat?

Szinte minden vállalat erősen IT-függő, mind a belső működése, mind az ügyfelekkel való B2B, B2C kapcsolattartás szempontjából. A vállalatok vezetőségében egyre gyakrabban

foglalják el helyüket a CIO-k, az informatikai vezetők, mivel egyre jobban bevonják őket a vállalati stratégia kialakításába. Logikus lépés ez, mivel az IT a hajtóereje, de a fékezője is lehet a vállalat működésének, innovációjának. Az IT bevonására válság közepén különösen szükség van, mert a vállalatnak ki kell tűnnie a többi közül, zsugorodó piacon kell növekednie. Ehhez azonban tőke kell, de sajnos az informatikai vezetők a növekvő elvárások mellett stagnáló vagy csökkentett büdzsét kapnak útravalóul. Ezt a kutyaszorított csak új szemlélettel lehet sikeresen kezelni. Egy ilyen új és talán legsikeresebb szemlélet a nyílt forráskód vállalati szintű alkalmazása.

A nyílt forráskód potenciálja hatalmas, de optimális, kockázatminimalizáló és innovációmaximalizáló felhasználása szakértelmet igényel. Ahogy a hajózáshoz is robusztus hajóra, tapasztalt legénységre, pontos térképekre, a cél pontos meghatározására van szükség a siker eléréséhez, ugyanúgy ezek szükségesek ahhoz is, hogy a nyílt forráskód potenciáljából valódi versenyelőnyt kovacsolkjunk. Magunknak kell hajót ácsolni,

térképet rajzolni, legénységet kiképezni? Vagy megtalálhatók ezek egy helyen, egy csomagban? Hol a kész, kipróbált hajó, hol a nyílt forráskód tapasztalt kapitánya?

A kipróbált megoldás előttünk hever, mivel létezik olyan, aki átvállalja a kísérletező, útkereső, tervezői, tesztelői feladatokat, és tapasztalatát – mint

egy keménykezű, de alázatos hajóskapitány – ügyfelei szolgálatára bocsátja. Azaz a nyílt forráskódot biztonságos háttérrel, jogi védelemmel, teljes értékűen, vállalati szintű szolgáltatásokkal együtt kínálja ügyfeleinek. A világban számos ilyen vállalat létezik, például az egyik legismertebb a Red Hat,

amelynek a rendszerein fut a New York-i tőzsde, a nemzetközi légi irányítás, a [magyarorszag.hu](http://magyarorszag.hu) portál, az általunk mindennap használt telekommunikációs szolgáltatások, nemzetközi és hazai bankhálózatok tucatjai. De hogyan profitálhat ezekből a sikerekből egy átlagos IT-igényű magyar vállalat?

Az ULX vezetőjeként erre egyértelmű választ tudok adni. Magyaror-

szág vezető, vállalati szintű nyílt forráskódú megoldásszállítójaként a világ legnagyobb nyílt forráskódú vállalatát, a Red Hatet és ekorendszerét képviseljük kereskedelmi és szolgáltatási területeken. Tízéves, a vállalati szintű nyílt forráskód terén szerzett tapasztalatunk és sikeres projektjeink alapján azonosítottunk négy kezelhető szempontot, amelyek kritikusak a nyílt forráskódú vállalati projektek sikere szempontjából.

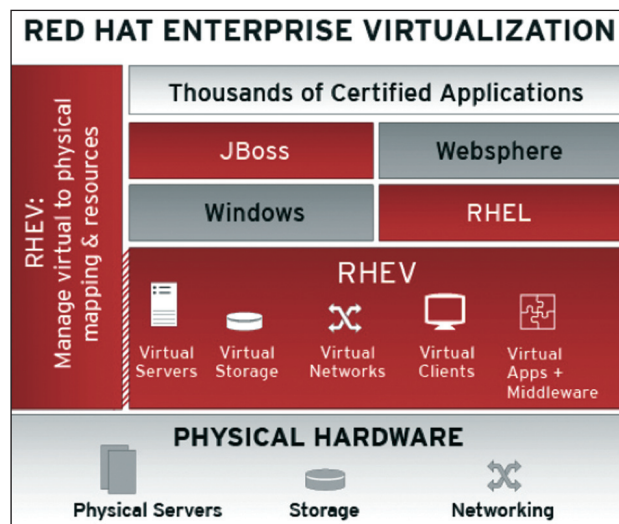
Milyen területen vessük be a nyílt forráskódú megoldásokat? Jelenleg, a megoldások érettségi szintjét tekintve a virtualizáció, a SOA és a köztes réteg, a vállalati portálok, a felügyeleti megoldások, valamint a weblapú alkalmazásrendszerek azok a területek, ahol a leglátványosabb sikert le-

het elérni viszonylag rövid idő alatt, jelentős költségmegtakarítást eredményezve. A cloud területe is nagyon ígéretes, tekintve, hogy a jelenleg elérhető publikus felhők szinte kizárólag nyílt forráskódúak.

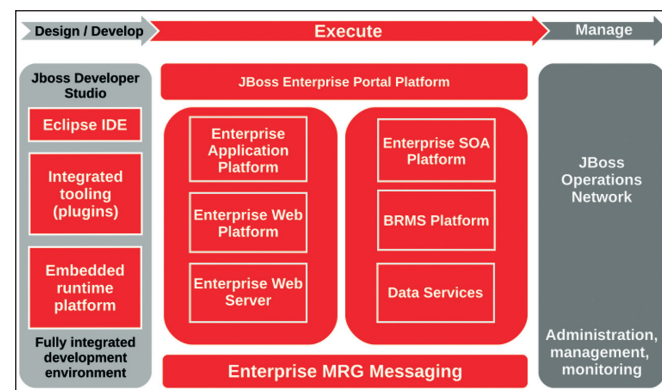
Hogyan kezdünk neki? Mindig végezzünk pénzügyi és megtérülési számításokat, valamint pilot projektet, ahol megtapasztalhatjuk az eredményeket, valamint az együttműködés gördülékenységét a megoldás szállítójával, támogatójával. A megoldások szinte mindig kapcsolódnak a vállalat más rendszereihez is, ezért fontos az integráció kérdése. A nyílt szabványok a barátaink, mindig azok mentén valósítsuk meg az interoperabilitást a környezettel.

Kit válasszunk kapitánynak? A nyílt forráskód szabadon hozzáférhető, ezért elvileg mindenki vállalkozhat kapitánynak. A valóságban azonban érdemes olyan támogató vállalatot választani, amelynek nagy projektben van tapasztalata. A nyílt forráskódú rendszereknél nem mindegy, hogy csak néhány vagy sok tízezer felhasználó használja őket, valamint, hogy milyen rendelkezésre állást képes biztosítani, mennyi idő alatt hárulnak el a hibák. Ezek alapján lehet csak az üzleti oldalnak szilárd hátteret biztosítani.

Hogyan válasszuk ki a szoftvereket? Vállalati szintű nyílt forráskódú megoldásokat válasszunk, amelyeknek garantált követésük, támogatásuk van, gyártói oktatással rendelkeznek Magyarországon és átlátható árazási rendszerük van. A nyílt forráskódú szoftverek nem licencdíjasok, hanem többnyire előfizetések, ami számos garanciát ad, emellett szabaddabb, transzparens és kedvezőbb költségstruktúrát biztosít. ■



**A nyílt forráskódú virtualizáció és menedzsmentje mint a modern adatközpont egyik központi eleme**



**A nyílt forráskódú weblapú alkalmazásrendszerek és köztesréteg-architektúra mutatja a modern Java alkalmazáskörnyezetek életciklusát, a fejlesztési fázistól az üzemeltetésig és felügyeletig**

**BalaBit blogfolyam – naplózásban otthon vagyunk**

A magyar IT legjobb arcai nálunk dolgoznak. Iratkozz fel az általuk szerkesztett blogokra!  
Biztonsági tanácsok, keresetlen vélemények, fejlesztési titkok, moziajánlók...

**Kommunizmus üzleti alapokon**

A nyílt forráskód maga a misztika. Egy vallás. Vagy filozófia, ha úgy tetszik. Miféle racionalitás húzódik meg ugyanis abban, hogy ingyen dolgozunk, bízza benne, hogy majd mások ezt úgy viszonyozzák, hogy ők is ingyen dolgoznak? Nem nekünk, a közösségnek. Mondhatjuk erre, hogy ez már a hit hatáskörébe tartozik. Ugyanakkor nézhetjük úgy is, hogy ez bizony a kommunizmusnak egy működő, méghozzá demokratikusan működő formája, amely filozófia ugye éppen hogy materialista.

A kommunista párhuzamot tovább fokozza a profit, mint cél ennyire látványos sárba tiprása, illetve a közösségi érdek piedesztálra emelése. És valóban, az open source közösség tagjairól olyan képünk van, mint a marxista hippikről: bozontos szakáll, loboncos haj, Che póló, forradalmi rétvület a tekintetben. A szoftver az szabad, az mindenkié, nem érdekes, hogy ki készítette, és hogy ő erről mit gondol.

Két évtizede már itthon nem illik a kommunizmust boncolgatni (igaz, előtte a kapitalizmussal volt így), csak elítélni. De ha képesek vagyunk történészként szemlélni a világot, érdekes összefüggéseket figyelhetünk meg. A történelem ismétli önmagát - mondogatta mindig a törtitanárom. És a vesztesek értékrendje végül mindig megjelenik a győztesekében is.

Ma már kapitalizmus van szinte az egész világon, mégsem dolgozunk heti hat napot, napi 16 órában. A gyermekmunkát sem tartjuk már erkölcsösnek, és a kapitalista országokban is létezik szociális védőernyő. A kommunizmus célja az elit megszüntetése és beleyűrése volt a munkásosztályba. Erre válaszul a kapitalizmus a tőkés osztályba igyekezett, igyekszik emelni a munkásokat. Ilyen az, amikor verseny van a világrendek között.



A mai - elvileg kapitalista - berendezkedésünkben mik az épp aktuális hívószavak? Társadalmi felelősségvállalás, közösségi közlekedés, közösségi portálok, kommunikáció. Ha angolul írnám ezt a posztot, még inkább érződne a történelmi párhuzam, ugyanis a szótövek mind közös töről erednek a kommunizmussal és a szocializmussal.

Úgy tűnik tehát, egy új társadalmi világrend van kialakulóban, aminek az informatika a legfőbb hajtóereje. A legfőbb termelőeszköz - a szoftver, és a legfőbb tőke - az információ felszabadul, és mindenkié lesz. Megvalósulni látszik hát egy utópia. Valami azonban nem stimmel. Bár valóban egyre több nyílt forrású szabad szoftvert használunk (linuxok, böngészők, levelezők, szövegszerkesztők, médialejátszók,...) ezeket nem loboncos hajú, szemüveges-szakállas csillogó szemű aktivisták írják szakadt fekete pólóban füvet szívva. Ők is jelen vannak ugyan, de már csak hangulatvilágításként, és a szemükben lévő forradalmi csillogás már megfakult, kiábrándult, sőt beletörődött lett. Sikeres open source vállalkozás ugyanis nem nagyon van vállalati támogatás nélkül. Minden nagy projekt mögött legalább egy, de inkább több tőkeerős sikeres informatikai nagyvállalat áll, amelyek tulajdonképp kisajátítják és sikerre viszik a terméket. A projektben résztvevők többsége valahonnét fizetést kap. Méghozzá azért, hogy ingyenes szoftvereket kódoljon.

Ennyire fertőző a hülyeség? Vállalatok költenek pénzt arra, hogy ingyenesen elérhető szolgáltatásokat fejlesszenek? Hát, igen. A kommunista filozófia végül beépült a tőkés világba, és eszközeik egy részét bedobják a közösbé. A cégek úgy tűnik felismerték, hogy vannak közös érdekeik, hogy az iparág egy közösség, és hogy a verseny - bár megkerülhetetlen -, nem kizárólagos mozgatója a gazdaságnak.

De ne ijedjünk meg! A kapitalizmus nem dől össze, csak felfedezett magának egy újabb eszközt a profit érdekében.

Kiss Attila – marketing vezető

[Blogs.BalaBit.HU](http://Blogs.BalaBit.HU)

[Facebook.com/BalaBit](https://Facebook.com/BalaBit)

[Twitter.com/BalaBit](https://Twitter.com/BalaBit)

**Cloud computing**

Napjaink új (?)divatja a Cloud Computing, és mint minden más ismeretlen dolog, ez is nem várt(?) biztonsági kockázatokat rejt magában. A minap a 2008-ban a legnagyobb cloud computing foglalkozó gyártók, szolgáltatók, és felhasználók által létrehozott Cloud Security Alliance nevű szervezet egy tanulmányt tett közzé a legfontosabb a témát érintő fenyegetésekről és az azok kezelési módjairól. Az anyag elérhető itt.

[Olvasd tovább a blogon!](#)

**Szolgáltatások:**

DVD Authoring

CD, DVD sokszorosítás

Egyedi CD, DVD írás

Csomagolás és logisztika

Elérhetőségek:

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

authoring stúdió: 1021 Budapest, Hűvösvölgyi út 54. tel.: +36 1 3921-217 fax: +36 1 3921-238 e-mail: authoring@vtcd.hu

*Minőség, tapasztalat, megbízhatóság...*

**VTCD VIDEOTON**  
Kompaktlemez-gyártó Kft.

# Rendszergazdák Világnapja az ESET támogatásával

Egy nap, amely róluk szól

**Időpont: július 30.**

**Helyszín: Zöld Pardon**

**Eső esetén: Szeparé bisztró**



**Célcsoport:** rendszergazdák

**Tervezett programjaink a pódiumon:**

- Stand-up comedy
- Válogatás a nyereményjátékra beérkezett legjobb felhasználói történetekből és díjátadó
- Miért mániánk a biztonság?
- A rendszergazda, ha hibázik – humoros esettanulmányok
- Extrém rendszerek – különleges esetek

Kiállítás és vásár hardver, szoftver, szolgáltatás, szórakoztató-elektronika témákban

**A rendszergazda...**

**...matat:**

LED-lámpák, elektronikai szerelőkészletek

**.... játszik:**

okostelefonok, játékkonzolok, távirányítású modellek, geek pólók és kütyük

**....érti:**

folyamatos energiaellátás, hűtőrendszerek, szerverek stb.

<http://rendszergazdanap.web4.hu/>

Az **500 Ft-os** belépőért nemcsak egy **sörre** és egy **virslire** fizetünk be, de még értékes ajándékot is adunk. Ráadásul, ha rendszergazda vagy és jelzed felénk részvételi szándékod, megkeressük a munkáltatódat, és személyesen kérjük fel, hogy engedjen el és fizessen be hozzánk! Minden cég, ami megajándékozza a részvétellel rendszeradminisztrátorát, felkerül dicsőségfalunkra!

Főtámogató:



Partner:



Kiállítók:



Médiatámogatók:

