



Bizunk magunkban!

Talán a tehetségünk lesz az, amiből jövőt építhetünk

9. oldal



Papírt, de melyiket?

Jó minőségű grafikai nyomtatáshoz

való papírokat próbáltunk ki

10. oldal



Hal helyett háló

Az EU úgy segít, hogy nem halat ad, hanem hálót

18. oldal



Licencek és felhasználók

A szoftverengedélyezési megoldások sok csapdát rejtnek

24. oldal

WESTELBŐL T-MOBILE



Lapzártánk után került sor arra a sajtótájékoztatóra, ahol Sugár András vezérigazgató bejelentette, hogy a piacvezető mobiltársaság május 1-jétől T-Mobile

Magyarország Távközlési Rt. néven folytatja munkáját. A GSM-világban ma egyértelműen a színek háborúja zajlik – nyilatkozta Sugár András lapunknak. – Az élbolyban a piros Vodafone, a rózsavörös T-Mobile és a narancssárga Orange vetélkedik egymással.

(Westelből... • Folytatás a 8. oldalon)

6. CIO FÓRUM

Április 27-én és 28-án már hatodik alkalommal rendezték meg a CIO Fórumot Balatonkenesén. A konferencia résztvevői több szempont szerint keresték a választ arra, hogy egy vállalat informatikai vezetője miképp tudja a cég informatikai stratégiáját a vállalat üzleti céljainak támogatására, elősegítésére alakítani.

(6. CIO... • Folytatás a 7. oldalon)

MINDENT A PÁLYÁZATOKRÓL

Hogyan fejleszthetjük anyagi forrásait a kis- és középvállalatok? Milyen lehetőségeket kínálnak az európai uniós pályázatok? Erről adott részletes tájékoztatást a Computerworld-Számítástechnika által rendezett Pályázatok, pályázattípusok az EU-ban – a KKV-fejlesztés forrásai című konferencia. A rendezvény védnöke az SAP volt, szakmai partnere pedig a Matáv.

(Mindent... • Folytatás a 6. oldalon)

Trendforduló előtt

A tíz új ország csatlakozása jelentős mértékben átformálja az európai informatikai piacot.

Magyarország akár regionális technológiai központtá is válhat. Mint kiderül a lapunknak nyilatkozó szakértők véleményéből, minden azon múlik, hogyan tudjuk kihasználni a lehetőségeinket

Már most lehet tudni, hogy a csatlakozásnak lesznek nyertes és vesztes ágazatai – mondta Kóka János, az IVSZ elnöke. Majd így folytatta: Azt azonban nehéz megjósolni, hogy a hírközlés informatikai szektora melyikhez tartozik majd. Sajnos. Tekintsük át, milyen hatások mentén alakulnak a lehetőségeink, miként módosulnak a kihívások.

Az uniós alapjogokból következően az EU teljes piaca (bizonyos tekintetben a WTO tagjainak a piaca is) megnyílik a magyar vállalkozók számára.

Az érem másik oldala, ugyanez fordítva is igaz: a magyar tendereken a hazaiakéhoz hasonló eséllyel versenyezhetnek a tagországok cégei. Mivel az informatikai termékek is vámmentesen áramlanak majd minden irányba, az ország tudásalapú gazdaságának fejlettségétől függ a nettó eredmény. Az egyre csökkenő versenyképesség erőteljes fokozására van szükségünk, a felzárkózáshoz is, és a talpon maradáshoz is.

A Nemzeti Fejlesztési Terv (NFT) jelöli ki az Európai Regionális Fejlesztési Alap (ERFA) strukturális forrásaiból származó pénzek felhasználásának prioritásait és programját. A beavatkozási területeket összefogó öt Operatív Program között a 2006-ig tartó tervezési ciklusban nem szerepel önállóan az információs társadalom fejlesztése. A Gazdasági

Versenyképesség Operatív Programnak (GVOP), a Humán Erőforrás Fejlesztés Operatív Programnak és a Regionális Fejlesztési Operatív Programnak egyaránt vannak informatikai alprogramjai.

Ezek közül a legjelentősebb a GVOP, amelynek célkitűzése mentén a következő 3 évben – társfinanszírozással együtt – mintegy 250 millió eurónyi forrás állhat rendelkezésre informatikai projektekre, vagyis az eddigi források több mint kétszerese, ha ki tudjuk alakítani és hatékonyan tudjuk működtetni a lehívásokhoz szükséges intézményrendszert.

Csatlakozásunk időpontja a 6 éves uniós tervezési szakasz közepére esik, s ez a körülmény szinkronizációs veszélye-

ket hordoz magában. Ezért a legfontosabb feladat a források lehívhatóságához szükséges eszközök biztosítása, valamint a kormány, a politika és a szakma széles körű összefogásával a 2007–2013 közötti tervezési időszak NFT-nek megfelelő összeállítása. Célunk, hogy az információs társadalom önálló operatív programot alkosson és a rendelkezésre álló mintegy kétszáz forrástörteget minél nagyobb része áramolhasson az ágazatunkba.

Az ERFA-tól független forrásokból táplálkozó „Közösségi Kezdeményezések” olyan ágazati vagy K+F (például FP6) támogatásokat céloznak, amelyek között sok informatikai tartalmú program szerepel. A magyar projektgazdák és vállalkozók ezekre a forrásokra Brüsszelben pályázhatnak.

(Folytatás a 4. oldalon)

AZ INTERNETES KERESKEDELEM FELHASZNÁLÓINAK RANGSORA



ÁRA: 351 FT



A XXI. század emberének!



Keresse az újságárusoknál!

Kamera tavaszra

A Trust most bemutatott 742AV USB2.0 LCD Power Video kisméretű digitális videokameráját kifejezetten az otthoni felhasználóknak szánja a cég, ennek



megfelelően kezelése és az elkészített filmek letöltése is igen egyszerű. A készülékkel VGA-felbontású, MPEG-4 formátumú hangos videoanyagokat lehet felvenni, másodpercenként maximum 11 képkockányit. Az mp3-lejátszóként is használható eszköz négyszeres digitális zoommal, USB 2.0 csatlakozással rendelkezik. A Power Video-ba a hangfelvételek visszahallgatásához beépített hangszórót, a videók visszajátszásához és a menü funkciókhoz pedig egy 4 cm-es TFT LCD színes kijelzőt szereltek.

www.szt.hu/cikkek/trust_742

www.szamitastechnika.hu

számítástechnika a FigyelőNettel

2004. MÁJUS 4.

Frissített a CTX

Két új monitorral frissítette fel TFT LCD-képernyő-családját a CTX. A cég a 17 és 19 hüvelykes képátolójú megjelenítőcsaládját egészítette ki egy-egy új eszközzel. Egyéb adataikban sem hoznak szégyent fejlesztőikre. Az SXGA felbontásra képes 17 hüvelykes S762G+ és a 19 hüvelykes S962G+ integrált DVI-csatlakozással is felszerelték. A további kapcsolatokról több USB-csatolófeület gondoskodik. A lapos képernyőházban még két hangszóró is helyet kapott. A nagyobbik képernyő kontrasztaránya 700:1, míg a kisebbiké 450:1. Az eszközöket a CTX az idei év májusának végén, június elején hozza kereskedelmi forgalomba.



www.szt.hu/cikkek/ctx

TARTALOM 19. HÉT

AKTUÁLIS

- 4 **MAGYARORSZÁG TRENDFORDULÓ ELŐTT**
KÓKA JÁNOS, BARBARA DRESKA, BECK GYÖRGY, DIETRICH ROESSNER
- 5 **SYNERGON-HELYZETKÉP**
BARABÁS BALÁZS
- 5 **INTERNET JUTTATÁSKÉNT**
MOZSIK TIBOR
- 5 **CANON A DUNAFERRNÉL**
EGYED ZSÓKA
- 5 **DINAMIKUS NÖVEKEDÉS**
MAKK ATTILA
- 5 **ÚJ MOBILSZEREPLO: NetSize**
INTÓDY GÁBOR
- 6 **IVSZ-SÁROK**
- 6 **MINDENT A PÁLYAZATOKRÓL**
BARABÁS BALÁZS
- 6 **MI TÖRTÉNIK A HÉTEN?**
VIZSGÁLJUK AZ AUTOPILOT
HORVÁTH ADÁM
- 6 **A KÉTOLDALÚ KAPCSOLATOKÉRT**
MUNKATÁRSUNKTÓL
- 7 **6. CIO FÓRUM**
TRAUTMANN BALÁZS
- 7 **CITRIX-MEGOLDÁSOK KONFERENCIÁJA**
CSÓRIAN SÁNDOR
- 8 **WESTELBŐL T-MOBILE**
BÖHM MÁRIA
- 8 **BEMUTATÓ: ISA SERVER 2004**
MUNKATÁRSUNKTÓL
- 8 **ELSŐ STATISZTIKA A ZAFIRÓL**
MUNKATÁRSUNKTÓL
- 9 **ÚJ IRÁNYÍTÁSSAL AZ EURÓPAI UNIÓBAN**
EGYED ZSÓKA
- 9 **FŐISKOLÁRA JÁR AZ INTERWARE**
MUNKATÁRSUNKTÓL
- 9 **VENDEGVÉLEMÉNY BÍZZUNK MAGUNKBAN!**
HAVASS MIKLÓS

4 TERMÉK ÉS TECHNOLÓGIA 10

- 10 **PAPÍRT, DE MELYIKET?**
Folytatjuk papírtesztünket. Ezúttal jó minőségű üzleti, grafikai nyomtatáshoz használt papírfajtákat próbáltunk ki
CSÓRIAN SÁNDOR
- 12 **EGY SZINTTEL FELJEBB A VÁLLALATI AZONNALI ÜZENETKÜLDŐK**
Három, a munkahelyen alkalmazható és az üzlet szempontjából fontos IM-megoldást teszteltük
az InfoWorld munkatársai
CURTIS FRANKLIN JR., BRIAN CHEE, MIKE HECK
- 15 **LEVELEZŐKISZOLGÁLOK VÉDELME**
Folytatjuk hadakozásunkat a vírusokkal. Mit tehetünk azért, hogy hálózatunkat mentesítsük a fertegtől?
LETTOLD FERENC
- 16 **DÍOHÉJBAN**
- 16 **OBJEKTUMORIENTÁLTSAĞ**
HORVÁTH ADÁM
- 17 **HÍREK**
TRAUTMANN BALÁZS

18 TRENDKÉP ÉS MEGOLDÁSOK 18

- 18 **HAL HELYETT HÁLÓ**
A vállalkozások, önkormányzatok még több forrásból juthatnak támogatáshoz az Európai Unióhoz való csatlakozás után. Kevésbé ismertek a közösségi politika megvalósítását segítő programok, amelyekben keresztül többek között az információs társadalom fejlesztésére is lehet pályázni
MOZSIK TIBOR
- 20 **BIZTONSÁGI MEGOLDÁSOK**
- 20 **MIBE KERÜL A SZÁMÍTÓGÉPES BÜNNÖZÉS EURÓPÁBAN?**
A McAfee Security tevékenysége szerint évi 22 milliárd euró kárt okoznak a vírusok. Ez 5000 euró veszteséget jelent vállalkozásonként
- 22 **SPAM, VÍRUS, CSALÁSOK**
- 22 **DÍJAZOTT SPAMSZÜRŐ**
- 22 **TÖBBRÉTEGŰ VÉDELEM**
- 23 **A VÍRUSVÉDELEM ELSŐ VONALA**
- 23 **HADSZINTÉRRÉ VÁLIK A VILÁGHÁLÓ?**
VARGA ZOLTÁN

24 INFORMÁCIÓ ÉS TÁRSADALOM 24

- 24 **LICENCEK ÉS FELHASZNÁLÓK**
Elméletileg minden szoftverlicenc-szerződés szavatolja a szoftver működését a dokumentációban foglaltaknak megfelelően. A szoftverengedélyezési megállapodások mégis számos csapdát rejtethetnek
HAVADI KRISZTINA
- 26 **ROZGONYI ÉS OTTAWA**
Egyre népszerűbbek az interneten
-
- át játszható játékok külföldön és itthon egyaránt. A szerző a honfoglalo.hu elképesztő hazai sikereit elemzi
VIRÁGH MÁRTON

A Linux-felhasználók Magyarországi Egyesülete több más szervezettel együtt Brüsszelben járt, hogy a helyszínen tiltakozzon a szoftverszabadalmak tervezett európai szabványosítása ellen. A szabadalmaztatást szorgalmazó direktíva ellenzői szerint a szerzői és szomszédos jogok megfelelő védelmet adnak a szoftverekkel kapcsolatos jogsértések ellen, s a szabadalmi jog bevezetése korlátozná a szoftverek fejlesztőit és magát a fejlesztést.

www.szt.hu/cikkek/menet (2003. 05. 20.)

Magyarország trendforduló előtt

(Folytatás az 1. oldalról)

A források megszerzéséhez szükséges pályázatok összeállításához bőséggel állnak rendelkezésre a piacon pályázatra- és lobbicégek. Támogató intézményekre van szükség ahhoz, hogy a projektötletek, a „segítők” és a forrásgazdák egymásra találhassanak. Ezt célozza az IVSZ Elevátor programja.

Az uniós normák átvétele általában a szabadpiaci verseny és az információs társadalom fejlesztését segíti. A szabályozás néhol terhes kötelezettségeket eredményez, rendszerint azonban ezzel párhuzamosan új intézményeket nyit a hátrányok kiküszöbölésére.

A következő években munkahelyek milliói kerülhetnek „kiszervezésre” az EU nyugati feléből. A csatlakozó országok egyik nagy lehetősége, hogy ezek a munkahelyek ne Távol-Keletre, hanem a régiókba vándoroljanak. Ha ebben sikeresek leszünk, informatikai outsource, rendszerüzemeltetési, call- és service-center szolgáltatásokat, kutatás-fejlesztési feladatokat adhatnak komoly perspektívát a magyar vállalkozóknak.

BARBARA DRESKA



A cégeket rövid távon leginkább a kapkodás jellemzi, mintha senki nem tudná igazán, mi is fog történni majd május 1-je után. Mindenki érzi a jelentőségét, de a napi törté-

nések szintjén – vagyis, hogy mi lesz másképp, és hogyan élünk majd – ma senki nem tudja megmondani –, véli a London Logic Budapest Kft. (LLP) ügyvezető igazgatója. – Ha azonban figyelek arra, hogyan zajlott a jelenlegi tagországokban az eurozóna létrehozása, jó eséllyel kifalhatjuk, milyen változások várhatók a most csatlakozó országokban. Ilyen például az áremelkedés jelensége. A szállítók valamilyen indokkal bizonyára emelni fogják egyes termékek árát, és amilyen az emberi természet, még ha lesznek is árcsökkenések, a fogyasztói társadalom az árak emelkedésére fog koncentrálni; így egy jelenség, amit gazdaságilag és társadalmilag nem indokol semmi, azért válik valóságossá, mert hangsúlyosan beszélünk róla. Komoly változást várunk elkötelezettségek nélküli, nemzetközi IT-szolgáltatásként a tenderek tisztulása terén. Bizunk abban, hogy a korrupció jelensége ritkábban kerül majd szóba, és inkább a projektet és a vállalkozókat jellemző pénzügyi és szakmai érveknek lesz nagyobb súlya.

A csatlakozás után rövid és középtávon is arra számítunk, hogy az LLP vállalati kultúrájának most is részét adó nemzetközi bevezetések – például a Sun-Systems pénzügyi rendszer – aránya az

EU-n belül növekedni fog. Nem ismeretlen kollégáinknak a távmunka és az utazás; nemesak készen állunk ilyen jellegű munkák elvégzésére, hanem gyakorlatilag ilyen munkákból származik az LLP árbevételének túlnyomó része.

A csatlakozó országok vállalkozói vélhetően különlegesen értékelik saját országuk szerepét – ki azért, mert hirtelen egy olyannyira vágyott társadalmi és gazdasági szövetségnek, az EU-nak a közepén találja magát, ki azért, mert – az északi vagy déli szélén – minden földrajzi elhelyezkedésnek megvannak a maga sajátosságai, kihasználható előnyei, elkerülendő hátrányai. Az LLP-nek vállalatstratégiai szempontból különleges a helyzete, mivel már kapcsolatban áll olyan cégekkel, amelyek az EU déli és keleti határain helyezkednek el, és az általa kínált üzleti és szoftvermegoldásokkal (a Navision, az Axapta vállalatirányítási megoldások vagy a Pivotal CRM-rendszer) elősegítheti a friss tagországok vállalkozásainak, valamint a jelenlegi bővítés révén létrejött új, határokon túli vállalkozások természetes együttélését. Ebből a szempontból tehát magyar specialitás lehet a túlnyomóan magyar specialitásokkal EU-konform megoldásokkal való ellátása, és ez mindenképpen megkülönbözteti a magyar vállalkozók helyzetét a cseh, szlovák és a lengyel vállalkozókéval.

BECK GYÖRGY



Ahány gondolkodó, annyiféle megfogalmazást, jövőképet, víziót lehet hallani a XXI. század folyamatairól – mondja a HP Magyarország vezérigazgatója. – Persze nehéz megjósolni, hogy milyen irányt is vesz majd a fejlődés az elkövetkező években, mindenesetre három szó biztosan a meghatározó folyamatok között lesz: digitális, virtuális és mobil. A HP a következő időszak lehetőségeit az e szavak mögötti tartalom rendszerbe szervezésében látja.

Európai uniós taggá válásunk pedig nem választható el ezektől a tendenciáktól, mivel a határok eltűnése, a munkaerő, a tőke, az információ szabad áramlása feltételezi a fejlett infrastruktúra meglétét. Az európai uniós csatlakozással Magyarországon is közelebb kerülünk a fejlettebb országokban már régóta követett modellekhez. Ez az esemény, ha alapvető szerkezeti változásokat nem is, prioritásváltást mindenképpen magával hoz, hiszen Magyarország egy magasabb minőségi szintet megkövetelő közeg része lesz, ahol az infrastrukturális elvárások is jóval komolyabbak.

A hazai informatika piac – nyugodtan mondhatom – alaposan felkészült a csat-

lakozás indukálta várhatóan felfokozott érdeklődésre. Szükség is van az élénkülésre, hiszen a kilencvenes évek „arany korszaka” után jó esetben is már negyedik éve stagnál a piac, s a beruházások halasztása lassan már nem húzható tovább. Tavaly egyértelműen megindult az élénkülés az állami informatikai beruházások terén, ez azonban csak az első néhány lépés.

Különösen érdekes a kis- és középvállalatok kérdése. Ők hasonlóan sokszerű változás előtt állnak, mint amilyen annak idején a szocialista zárt piacrendszer hirtelen felbomlása okozott: megszűnik a viszonylagos elszigeteltségünk, máról holnapra európai versenytársak jelenhetnek meg a legkülönbözőbb iparágakban, és csak a felkészült, hatékony, korszerű háttérű vállalkozások tudják majd megállni a helyüket ebben a versenyben.

Az uniós kapcsán még egy terület, a kutatás-fejlesztés mindenféleképpen említést érdemel. Jól tudjuk és büszkén valljuk magunkról, hogy intellektuális dolgában a világ élvonalába tartozunk. Közös feladatunk tehát, hogy minél több lehetőséget teremtsünk a hazai kutatóintézeteknek, szakembereknek. Az e területre irányuló befektetések is jóval nagyobb valószínűséggel maradnak hosszú ideig az országban, hiszen megtérülésüket a magas hozzáadott érték határozza meg. Ez – kiegészítve regionális támogatott, szolgáltató központokkal – lehet Magyarország igazi esélye. A statisztikai adatokból, tudjuk jól, hogy a legtöbb területen elvesztettük regionális elsőségünket. Miért ne jelenthetné az informatika jelzett területe a trendfordulót?

DIETRICH ROESSNER



Az idei év a kihívás éve lesz Európában – állítja az IBM Magyarország vezérigazgatója. – Tíz új tagállammal bővül az unió, és ezzel a világ legnagyobb belső piaca jön létre; a tagországok lakossága több mint 450 millió.

Új, elkötelezett országok kopogtatnak már az ajtón, hogy minél hamarabb bekerülhessenek: Románia, Bulgária és Törökország. A kibővített Európa nagyszerű lehetőség az üzleti befektetések és a kereskedelem számára, s ez Európa és a világ gazdaságára egyaránt serkentőleg hathat. Ahhoz, hogy az európai bővítés sikeres legyen, kezelni kell az alapvetően fontos feladatokat; ilyen például a Lisszaboni Stratégia bevezetése és végrehajtása.

A mostani gazdasági kilátások szerint az újonnan csatlakozó államoknak még nagyon hosszú utat kell megtenniük ahhoz, hogy felzárkózzanak a jelenlegi tagállamok szintjéhez. A makrogazdasági

mutatók alapján ez a folyamat akár 20–25 évig is eltarthat. A gyakorlatban azonban az átalakulási folyamat jóval gyorsabb lehet, de ez az új tagállamok kormányainak eltökéltségétől is függ. Remélem, hogy a magyar vezetők nagyon komolyan veszik a Lisszaboni Stratégia végrehajtását. Mert ha igen, akkor megtörténhet, hogy 2010-ig Magyarország meghaladja a legtöbb mostani tagállam gazdasági szintjét.

A Lisszaboni Stratégia alkalmazása (amelynek része az eEurope – szerk. megj.) igen pozitív hatással lehet az egész gazdaságra, mivel:

– segíti a gazdaság versenyképességének növelését

– vonzóbbá teszi az országot a külföldi befektetők számára

– a hatékonyság növelése révén csökkenti a kormányzati adminisztráció költségeit; ezzel csökkenthetők az adóterhek is, amelyek a munkahelyteremtés egyik fő akadályát jelentik

– pénzügyi alapok válnak elérhetővé kutatás-fejlesztési célokra

– fenntartható a növekedés és versenyképesség – fokozott figyelem jut az oktatás és képzés reformjára; ez teszi lehetővé a világszinten versenyképes munkaerőképzést. Magyarország már több területen egyértelműen nyertes: például Portugáliához és Nagy-Britanniához hasonlóan, nagyon jó rendszer ösztönzi az embereket arra, hogy felsőfokú végzettséget szerezzenek. Magyarországon az egyetemi végzettségűek átlagos bérszintje 200 százalékkal magasabb, mint az érettségizetteké.

Magyarországon az is pozitív, hogy az emberek nyitottak a saját vállalkozás indítására, és új ötletekkel jelentkeznek a piacon. Ha például megnézzük a vállalkozásokban részt vevő lakosság arányát (itt azokra gondolok, akiknek új vállalkozása beindítása folyamatban van, vagy már több mint 42 hónapja tulajdonosa/vezetője egy aktív, működő vállalkozásnak), akkor Magyarországon egyértelműen vezető helyen áll Közép-Európában, mivel ez az arány itt 6,5 százalékos. Az Európai Unióban ennél csak Írország „vállalkozóbb kedvű” – itt az arány 8 százalék fölötti.

A pozitív elemek mellett figyelembe kell vennünk a többi csatlakozó országban zajló eseményeket is. Vegyük Észtországot, ahol minden állami iskolának szélesávú csatlakozása van, és az internet-felhasználók többségére ugyanez vonatkozik. Romániában is alacsonyabbak az internet-hozzáférési díjai. Bár Lengyelországot sokszor emlegetik példaként, fontos figyelembe venni a hiányosságokat is; például a fejletlen infrastruktúrát és a magyarországiakkal szemben relatíve magas árakat. A magas árak a balti országokra is jellemzőek.

A kormányoknak tehát nagyobb figyelmet kell fordítani a szükséges döntések meghozatalára, és végre kell hajtania azokat a reformokat, amelyek révén Magyarország a csatlakozás győztesévé válhat.

Internet juttatásként

Az Axelero Internet Flotta indulása óta a vállalat már közel 200 céggel kötött szerződést a béren kívüli juttatásként adható internetszolgáltatásra, s ennek keretében összesen több mint 3500 internetelérési pontot létesített az alkalmazottak otthonaiban. A munkavállalók 90 százalékban szélessávú internet-hozzáférést választottak – hangzott el az Axelero Internet sajtótájékoztatóján. Az egyik legnagyobb ügyfél, az Albacomp Rt. 2003 áprilisától bővítette humán erőforrás-rendszerét az Axelero Internet Flotta szolgáltatásával. Ennek révén a székesfehérvári vállalat 100 dolgozója béren kívüli juttatásként kap otthoni internet-hozzáférést. A munkavállalói flotta-szolgáltatások lehetőségét a 2003. janu-

ár 1-jén módosított SZJA törvény teremtette meg, amely szerint a munkaadók mindennemű adó- és járulékfizetési kötelezettség nélkül, korlátlan összegben, adómentes természetbeni juttatásként biztosíthatnak munkavállalóiknak internet-hozzáférést otthoni használatra. Így mind a munkáltató, mind a munkavállaló mentesül a juttatás összes adó- és járuléktérhe alól. Az Axelero Internet a szolgáltatás beindítása óta eltelt hét hónap alatt közel 200 cég 3500 alkalmazójánál létesített internetkapcsolatot.

MOZSIK TIBOR

+online: www.azelero.hu

Synergion-helyzetkép

Az állami megrendelések a tanácsadás szintjén jelentősen visszaestek. Az elmúlt időszakban inkább a kisebb projektek voltak jellemzők – mondta Reicher Péter, a Synergion Tanácsadás Divíziójának igazgatója a cég által szervezett sajtóbeszélgetésen. Nagy lehetőségek vannak az egészségügyi informatikában, főként a gazdálkodási rendszer terén, és ebben az eddigieknél is nagyobb fejlesztéseket tervez a vállalat – tette hozzá. A Synergion az eddigiekhez képest nagyobb választékban kínál majd kész megoldásokat a kis- és középvállalatoknak. A vállalat a Microsoft Navision és Axapta rendszerek szolgáltatásának lehetőségét is vizsgálja.

Montvai Tamás, a Kommunikációs Divízió igazgatója szerint az IP alapú kommunikáció ma már nem csupán az olcsóbb távközlési lehetőség szinonimája. Mára az ügyfelek felismerték, hogy az

internetes kommunikáció sok olyan lehetőséget ad, amelyet a hagyományos telefonos szolgáltatások nem. A távközlés fellendülés előtt áll, és ebben a Synergion is részt vesz saját megoldásaival.

Bárányi Zsolt, a hardverdivízió igazgatója úgy véli, dinamikus növekedés a hardvereladások és a tárolótechnológiák terén várható. A tárolt adatok mennyisége folyamatosan növekszik, ezért egyre nagyobb mértékben jelenik meg az igény az adattárolás iránt, vagyis a biztonság, de költséghatékony megoldások iránt. Ezért a Synergion hardverdivíziója főként az Információ Életciklus Menedzsmenttel kapcsolódó megoldásokra helyezi a hangsúlyt – mondta Bárányi Zsolt.

BARABÁS BALÁZS

+online: www.synergion.hu

Dinamikus növekedés

A Fujitsu Siemens Computer Kft. április 28-án és 29-én tartotta 4. Terméktörvény és konferencia című rendezvényét, s erre az alkalomra több bejelentést idéztünk.

Az első mindjárt egy nagy ívű program, amely szerint a Fujitsu Siemens Computer Kft. három éven belül a hazai informatikai piac vezető vállalatává szeretne válni. Erre alapot adhat a cég most áprilisban lezárult pénzügyi évének eredménye: bevételeinek növekedése meghaladta az informatikai piac fejlődését, de az anyavállalat hasonló mutatóit is. Minden területen dinamikus növekszik: például az IDC adatai szerint a hazai noteszgéppiacon 86 százalékkal növelte forgalmát. A gyorsan növekvő

értékesítés mellett a vezető szerep elérésében terveik szerint segíteni fog a Budapesti létrehozott szerver-kompetenciaközpont. Ennek feladata elsősorban a pengeszolgáló technológián alapuló FlexFrame támogatása.

A másik bejelentés a Fujitsu Siemens Computer Kft. és a T-Systems Hungary együttműködéséről szól a FlexFrame felépítésű kiszolgálók hazai értékesítésében. Ennek alapján a Fujitsu Siemens FlexFrame-re épülő SAP-projektek esetén a T-Systems SAP kompetenciabázist használja, a T-Systems pedig saját SAP-projektjeinél hardverplatformként a FlexFrame technológiát alkalmazza.

MAKK ATTILA

Új mobilszereplő: NetSize

A magyar telekommunikációs piacon új szereplő jelent meg, a francia tulajdonú, NetSize. Ma 18 országban van jelen, 200 alkalmazottat foglalkoztat és 2003-ban 62,8 millió euró volt az árbevétele.

Világszerte működtet szórakoztató és információs WAP-portálokat, emelt díjas SMS-rendszereket, ipari és üzleti GSM-alkalmazásokat, s Európában piacvezető. Közül végfelhasználóknak szánt híreket, közlekedési információkat, sporteredményeket, izsdei árfolyamokat, bankszámlával kapcsolatos információkat. A Federal Expressnek olyan rendszert dolgozott ki, amelyben GSM-hálózaton át SMS-t küldő vonalkódolvasókkal követhető nyomon a küldemények útja. Marie-Carmen Wartsch, a NetSize jogi és HR-igazgatóját arról kérdeztük, hogy cége nem tartja-e teltettnek az emelt díjas mobilszolgáltatások piacát. Azt válaszolta, hogy bár sok

kis prémium tartalomszolgáltató működik a kelet- és közép-európai térségben, nincs elegendő tőkéjük és erőforrásuk a nagyvállalatoknak végzendő munkához vagy globális igények kielégítéséhez. Magyarországon az emelt díjas SMS-ek piaca 2003-ban körülbelül öt-milliárd forint volt, a teljes mobilpiac nagyjából 500 milliárd forintos árbevételenek egy százaléka. A NetSize biza-kódú. Wratski szerint Közép-Európában nem csak az előfizetők költenek majd egyre többet emelt díjas szolgáltatásokra: jókora a piaci rés a közszolgáltatások, banki megoldások, közmvéek területén is. Neuman Péter, a NetSize magyarországi igazgatója közölte, hogy igyekeznek 2004 második felében havonta 500 ezer SMS-t elküldeni és fogadni, és egy éven belül piacvezetővé előlépni a magyarországi üzleti alkalmazásokban.

INTÓDY GÁBOR

Canon a Dunafernnél

Lassan befejeződnek az utolsó finomhangolások is a Dunafer Rt.-nél, ahol a Canon eszközeivel és szoftvereivel korszerűsítették az irodatechnikai eszközparkot. Ennek révén a cég 20 százalékkal alacsonyabbra tervezte üzemeltetési költségeit. Az év közepétől 1500-an használják majd nyomtatásra és másolásra a Canon több mint száz (nagy teljesítményű, hálózatba kötött) készülékét, amelyek szkennelésre, faxolásra, illetve i-fax és e-mail fogadására és továbbítására is alkalmasak. Gazdasági szempontból a Dunafernek kifejezetten kedvező, hogy a berendezéseket beruházás nélkül, a klasszikus outsourcing konstrukcióban telepítette a Canon Hungária Kft., így a megrendelő csak a pontosan követhető üzemeltetési kiadásokat téríti. A Canon szoftveres megoldá-

sai pedig költségtervezési és -figyelési szempontból kiváló elemzési és számlázási lehetőségeket adnak.

A Dunafer projektvezetője, Patakfalvi István így foglalta össze az első tapasztalatokat: „A Dunafer-nél évente százmillió forintos nagyságrendű kiadásaink voltak a nyomtatási, másolási feladatokhoz kapcsolódóan, tehát nekünk fontos a magas nyomtatási minőség, és a költséghatékony megoldások. Többek között ezért döntöttünk az outsourcing konstrukció és a kiváló költségfigyelési és -ellenőrzési szolgáltatásokat kínáló megoldás mellett.

MUNKATÁRSUNKTÓL

+online: www.canon.hu

ÉRTÉKESÍTÉSI EREDMÉNYEK

A Canon Europe Ltd., a Canon, Inc. leányvállalata közzétette a 2004. első negyedévre vonatkozó pénzügyi jelentését. A vállalat konszolidált nettó értékesítési eredménye 798,1 milliárd jen (6186 millió euró) volt, ez 9,1 százalékos emelkedés a tavalyi pénzügyi év azonos időszakának eredményéhez képest. A Canon első negyedéves nettó eredménye 84,3 milliárd jen (653 millió euró), a részvényenkénti átszámított nyereség 95,50 jen (0,74 euró) volt, amely 17,1 százalékos növekedést mutat a múlt év azonos időszakához képest.

Amerikai software cég internetes fejlesztéshez keres programozókat. A felvételnél előnyt jelent: Java, HTML, SQL, C/C++ ismerete.

Jelentkezni a 224-9731-es telefonszámon vagy önéletrajzzal a munka@bonus.hu címen lehet.

18013

IVSZ-SAROK

Az IVSZ közreműködésével növekedhet a magyar tudásexport Indonéziába

A Sunnet Program Indonéziába is eljuthat

A magyar tudásexport növelését elősegítő együttműködési megállapodást kötött április 26-án a Parlamentben az Indonéz Batami Ipari Fejlesztési Hatóság (BIDA) és az Informatikai Vállalkozások Szövetsége (IVSZ).

A megállapodást Kovács Kálmán informatikai és hírközlési miniszter jelenlétében Ismeth Abdullah, a BIDA elnöke és Dr. Kóka János, az IVSZ egyben a Magyar-Indonéz Üzleti Tanács elnöke írta alá. Az indonéz-magyar együttműködés kiterjed a gazdasági, kereskedelmi és befektetői kapcsolatok fejlesztésére a két állam között. Együttműködés teremt arra is, hogy a magyar IT-tapasztalatokat Indonéziában is hasznosítsák, és az információs társadalom fejlesztését szolgáló jó példák ott is megvalósuljanak. A megállapodás keretében sor kerülhet egy, a Sunnet Expressz Programot alapul vevő kísérleti program elindítására, elsősorban az indonéz technológiai központként, és az új, korszerű technológiák inkubátoraként szíjon tartott Batam-szigeten. A tervezett program révén a helyi diákok az interneten keresztül is hozzáférhetnek majd tananyaghoz, és az ismeretek az internetes hálózat révén könnyebben eljuthatnak a távolabbi fekvő iskolákba. Kóka János véleménye szerint az IT-szektor területén komoly fejlődést mutató ország kiemelkedő lehetőségeket jelenthet a magyar vállalkozások számára a mobiltávokzés, rendszerintegráció, tréning, oktatás, az outsourcing és az internet területén.

Vizsgál az Autopilot

Idén április 21-én Magyarországra látogatott a Nastel Technologies, Inc. amerikai szoftvervállalat első embere, David Maveshev. A Nastel magyarországi és regionális partnerével, a Gamaxcom Kft.-vel közösen megrendezett sajtóbeszélgetésen a résztvevők tájékoztatást kaphattak a legfrissebb trendekről és hírekről. A Nastel a rendszerfelügyeleti megoldások úttörőjének számít, mivel az 1994 óta fejlesztett Autopilot alkalmazásuk segítségével folyamatosan nyomon követhető a rendszerek közötti üzenetek továbbítása, kezelése, illetve a szükséges beavatkozások elvégzése.

A Számítástechnika kérdésére, miszerint: „Miben különbözik a Nastel megoldása a hagyományos rendszerfelügyeleti eszközöktől?” David Maveshev a következőt válaszolta: „Számos nagyvállalat készíti rendszerfelügyeleti eszközöket, amelyek csak arra képesek, hogy IT-szinten meghatározzák, vajon a rendszer éppen működik-e. Ez nagyon sok esetben kevés, mivel vizsgálni kellene üzleti oldalról is. Autopilot megoldásunk épp ezt a pluszt adja meg: üzleti oldalról vizsgálja, hogy az IT-rendszerek működése helyes-e.”

HORVÁTH ADÁM

+online: www.nastel.com
www.gamaxcom.hu

A kétoldalú kapcsolatokért

A Németországi Szövetségi Köztársaság elnöke, Johannes Rau német állami kitüntetést, a Németországi Szövetségi Köztársaság Érdemrendjének Első Osztá-

lyú Érdemkeresztjét adományozta Hetényi Péternek, a Siemens Rt. elnök-vezérigazgatójának és Straub Eleknek, a Matáv Rt. elnök-vezérigazgatójának. Hetényi Péter 1994 óta vezető a Siemens Rt.-t, a Siemens magyarországi regionális vállalatát, emellett a Siemens magyarországi szövőjéjeként is dolgozik. Korábban, 1999 és 2003 között két cikluson át töltötte be a Német-Magyar Ipari és Kereskedelmi Kamara elnöki pozícióját. Straub Elek és az általa irányított vállalat az elmúlt években több szakmai és társadalmi elismerésben részesült. 1999-ben megkapta az Év Menedzsere díjat, 2000-ben pedig az Év Vezérigazgatója nemzetközi elismerést. Straub Elekét 2003. május 15-én két évre megválasztották a Német-Magyar Ipari és Kereskedelmi Kamara elnökének.

MUNKATÁRSUNKTÓL

Mindent a pályázatokról

(Folytatás az 1. oldalról)

Rossz megközelítés az uniós pályázatok külön témaként tekinteni, mivel ezeket a vállalati finanszírozás más lehetőségeivel együtt kell kezelni – mondta előadásában Csikós Péter András, a BKIK Pályázati Információs Központ programvezetője. A vállalatfejlesztést más forrásokból is meg lehet valósítani: hiteltől, lízingből és kockázati tőken ke-

összegre 2+5 éves időszak vonatkozik, vagyis: a megpályázott fejlesztést két év alatt meg kell valósítani, és utána a vállalkozást legalább 5 évig fenn kell tartani – ellenkező esetben az összeget a banki alapkamat kétszeresével kell visszafizetni. A készülő KKV-törvény szerint a kis- és középvállalat kategóriába az a cég számít, amely legfeljebb 249 főt foglalkoztat, éves nettó árbevétele 50



resztül. A pályázati forrás nem minden esetben a legjobb megoldás. Tervezőkor érdemes alaposan megvizsgálni, hogy milyen célra kell a pénz, a cég milyen körülmények között akarja megvalósítani az adott célt.

Baross Csongor, az Oracle stratégiai tanácsadója a nemrég elindított Direct-Europe szolgáltatást mutatta be. A kormány több ezer támogatott projektre számít a közeljövőben, és több tízezer pályázó cégére. Tekintettel arra, hogy a jelentkezőknek alig vagy semmilyen pályázati tapasztalata nincs, az Oracle, a HP, az OTP és a LeadEx Kft. ingyenes online szolgáltatást hozott létre. Baross Csongor elmondta: az interaktív felület legjobban a kisebb projektek esetében használható, vagyis akkor, ha már van egy ötlet, és a cég szeretné megtudni, milyen pályázatok vannak ezen a területen, vagy ha pályázatot ír és megoldási, finanszírozási lehetőségeket keres, végül pedig, ha már kész a pályázat és ellenőrizni szeretné, hogy elkerülje a tipikus hibákat.

Varga András, a Nemzeti Fejlesztési Hivatal Call Centerének vezetője a Call Centerhez beérkezett kérdésekről számolt be. Fontos tudni, hogy a pályázatokon megnyerhető összegek nem használhatók fel a vállalat működéséhez. Az Európai Unió egyébként konkrét célokra szánja ezeket az alapokat; közülük a legfontosabb a munkanélküliség csökkentése és a vidékfejlesztés. A pályázatok elbírálásakor fontos szempont a képzésközpontosság, a környezetvédelem és az esélyegyenlőség. Nagyobb projekt esetén érdemes ezt külön elemekre bontani, és egyenként megpályázni a vonatkozó támogatásokat. Minden elnyert pályázati

millió euró vagy mérlegfőösszege 43 millió euró, és az állami tulajdon aránya nem haladja meg a 25 százalékot. Kisvállalkozás esetében az alkalmazottak száma 10–49 fő, nettó árbevétele maximum 7 millió euró vagy mérlegfőösszege maximum 5 millió euró – tájékoztatta Nagy Éva, a Minorholding Rt. szaktanácsadója. Mint elmondta, a pályázat készítésénél a legfontosabb szempontok: a számadatok dokumentumokkal való alátámasztása, a módosítási feltételek tisztázása, a biztosítási feltételek tisztázása, szakhatósági engedélyek megszerzése, a fejlesztés piaci megalapozottságának dokumentálása.

Pék Sándor, az IDS Scheer Hungária Kft. KKV megoldások ágazatvezetője az Aris SmartPath integrált megoldást mutatta be. Ez tartalmaz szoftverelemeket (SAP), iparági referenciamodelleket és szolgáltatásomagoakat. Jellemzői a folyamatorientált struktúra, az integrált, iparág-specifikus tervezés, valamint a gyors bevezetés. A különböző SAP-modulok segítségével több projektet lehet megvalósítani, mint például értékesítés és disztribúció (SD), pénzügy és számvitel (FI), anyaggyártás (MM), controlling (CO). A hazai gazdasági tendenciák azt mutatják, hogy a multinacionális cégek megjelenése szükségessé teszi a folyamatorientált eljárások kialakítását és a vállalati működés egységesítését.

BARABÁS BALÁZS

(Részletes cikkünket az EU-pályázatokról ld. a 18–19. oldalon)

+online: www.cio.hu/040427

6. CIO Fórum

Néhány nappal az Európai Unióhoz való csatlakozás előtt a 6. CIO Fórum elsősorban a regionális informatikai kihívások kérdéseivel foglalkozott. A szakértők, a cégvezetők és az érdeklődők arra keresték a választ, hogy mit hoz az EU-csatlakozás az informatikai iparnak és a cégek vezetésének

A fórum szervezői a témát több szempontból közelítették meg. Az egyik szekcióban azoknak az informatikai vezetőknek próbáltak tanácsokkal és tapasztalatokkal szolgálni, akik olyan cégekben töltenek be CIO-pozíciót, amelyek több országban vagy területen működnek (CIO – Chief Information Officer). Más szakértők a közeljövőben várható üzleti és informatikai trendekről adtak stratégiai szintű áttekintést.

Az előadásokból kiderült – és a felszólalók is egyetértettek ezzel –, hogy az informatikai vezetők feladata megváltozott az elmúlt években. A tapasztalatok szerint ugyanis az informatikai vezetőknek ma már nemcsak a hagyományos, műszaki szintű problémákkal kell foglalkozniuk, hanem feladataik közé tartozik a menedzsment, a HR és a kommunikációs kérdések megoldása is. Ezt azonban nehezítheti, ha az üzleti és az informatikai szakemberek a vezetőségben belül nem „egy nyelvet” beszélnek.

Az uniós csatlakozással kapcsolatban az előadók nem festettek rózsaszínű képet. Az informatikai iparágat érzékenyen érintették a központi kiadásokat is érintő kormányzati megszorítások. A 185 milliárd forintos költségcsökkentés a Gazdasági és Közlekedési Minisztériumot, az Informatikai és Hírközlési Minisztériumot, az önkormányzatokat, az Elektronikus Kormányzati Központot egyaránt érintette. Az egyik előadó el-

mondta, hogy csak az IHM-et érintő elvonások miatt 6,4 milliárd forinttal kevesebb jut az informatikai és hírközlési programok támogatására. Az állami kiadások csökkentése a becslések szerint 15–20 milliárd forintos bevételkiesést okoz az informatikai vállalkozásoknak.

A csatlakozás után azonban a különböző pályázatokkal jelentős összegű EU-támogatásokhoz is juthatnak a vállalkozások. A Gazdasági Versenyképesség Operatív Programon keresztül 2004 és 2006 között összesen 250 millió euró (64 milliárd forint) válik elérhetővé, amely összeg az EU-s támogatás mellett már a hazai forrásokot is tartalmazza.

Az elmúlt néhány év alatt Magyarország versenyhelyezete azonban romlott, mind a most csatlakozó országokhoz, mind az EU-hoz képest. A hátrányos folyamatok eredményeképpen hazánk elvesztette vezető pozícióját a csatlakozó nemzetek között, és visszacsúszott a középmezonyba. Az IVSZ szerint az, hogy a kormányzat az információtechnológiai támogatások és kiadások csökkentését célozta meg, nem ad okot a bizakodásra.

A hazai informatikai piac fejlődése azonban nemcsak az államon, hanem a vállalkozásokon is múlik. Az uniós működés, a magyar vállalatok terjeszkedése, a nyugat-európai cégek hazai leányvállalatainak informatikai fejlesztése

AZ ESEMÉNY ENDRÉ

Titkos szavazáson döntöttek a konferencia résztvevői a CIO Fórum 2004 közönségdíjáról. A rendezők közreműködésével egy 400 fős mintából kialakult 4 fős élmezőnyből a közönségválasz alapján Scheffer János, a Dunapeck Rt. informatikai vezetője vehette át a díjat az esti gálaműsoron.

már eddig is számos tanulmányt és tapasztalatot hozott. Az informatikai vezetőknek a fejlesztések során különböző tényezőket kell számolniuk, amelyek ágazatról ágazatra és országról országra eltérőek lehetnek.

Az előadók szerint az esetek többségében először az anyavállalat informatikai stratégiája alakul ki, majd ehhez kapcsolódik később a leányvállalaté is. Emiatt fontos szempont, hogy az anyavállalat olyan informatikai infrastruktúrát alakítson ki, amelyhez később az integrálódó leányvállalatok könnyen illeszkedhetnek. Az esetleges zöldmezős, „tisztá lappal” induló vállalkozások esetében ez a feladat jóval egyszerűbb, mivel a leányvállalat IT-eszközrendszerét az anyavállalat rendszerének megfelelően lehet kiépíteni. A régebb óta működő, újonnan megvásárolt cégeknél az átalakítás, integrálás gyakran igen nehéz és nagy feladat. Az üzemeltetés és a további fejlesztések miatt ajánlott, hogy a hálózati infrastruktúra egységes elemekből épüljön fel; ez könnyebbé, olcsóbbá teheti a fejlesztést, a támogatást, valamint a karbantartást.

TRAUTMANN BALÁZS

ADATOK, HA BAJ VAN

Az üzleti folyamatok megszervezése sokszor a normál működési feltételek esetén sem bizonyul egyszerű feladatnak. Egy esetleges katasztrófa-helyzetben azonban nagyságrendekkel nagyobb feladatot adhat a szakembereknek, hogy gondoskodjanak az adatok biztonságáról és az üzleti folyamatok zavartalanágáról. Nincs ez másképp a közigazgatás területén sem, bár itt speciális veszély-

helyzetekkel és követelményekkel találkozhatnak az informatikai vezetők. A jogbiztonság miatt például fontosabb a megőrzés, mint a folyamatos működés, s ezt az e-közigazgatásban tapasztalható egyre nehezebb helyreállíthatóság csak tovább bonyolítja. Persze a katasztrófák, balesetek mellett nemegyszer egy terrorakció is okozhat komoly informatikai biztonsági problémákat.

Citrix-megoldások konferenciája

A Citrix Systems április végén ismét konferenciát szervezett Budapesten. Ennek a második konferenciának a Citrix hozzáférési stratégiája volt a fő témája; több mint 300 résztvevő volt jelen a különböző iparágakban működő vállalatoktól, állami szervezetektől és Citrix-partnerektől.

A Citrix hagyományosan nagyvállalati környezetekben fejleszti szoftvermegoldásokat, főleg a vállalati informatikai erőforrások elérésének elősegítésére. A Citrix alkalmazáskörnyezet eltér a hagyományos ügyfél-kiszolgáló környezettől. Az alkalmazások, mint a Citrix MetaFrame, Presentation Serverre települnek, s a felhasználók terminálokon át juthatnak hozzájuk – ehhez csak a felhasználói interfészre, az ICA ügyfél telepítésére van szükségük. Szinte minden ma használatos operációs rendszerhez van ICA ügyfél: a MetaFrame Server fut Windowson, Solarison, AIX-en és HP-UX-on. A felhasználói terminál voltaképpen csak megjelenítésre szolgál, nem kelle-

nek hozzá nagyobb erőforrások. A felhasználói információk a terminálról a kiszolgálóra jutnak, és a kiszolgáló dolgozza fel őket. Az eredmény visszakerül a terminálra, s meg is jelenik rajta, de a képernyőnek csak megváltozott része frissül, mert így kisebb sávszélesség is megteszi. Az alkalmazások és az állományok végig a kiszolgálón maradnak.

Ez a technológia sokféle haszonnal jár. Olesó – Pentium processzoros – PC-k is használhatók terminálként; ugyanarról a terminálról (illetve terminálként használt PC-ről) dolgozathatók a unixos és a windowsos alkalmazások; s a terminálok maguk is sokféle operációs rendszerrel dolgozhatnak, például Windowszal, Unixszal, Mackel, Linuxszal, Epochal stb. A Citrix-környezetben használt átviteli protokoll átlagosan 20 kilobit/másodperces sávszélességet használ, nem kell tehát bővíteni a meglévő hálózatot.

A központosított környezet csökkenti a támogatási és felügyeleti költségeket.

A felhasználók azonnal használhatják a szoftverfrissítéseket. Biztonsági szempontból is jó a központosított környezet, mert az adatok a központi kiszolgálón tárolódnak. A hozzáféréshez használható a 128 bites titkosításon alapuló SSL-szabvány vagy 3DES alapú VPN-csatorna.

A kis sávszélesség-szükséglet jövőtől a mobilfelhasználók is korlátozás nélkül elérhetik a vállalati erőforrásokat; még a GSM-hálózatok 9,6 kilobit/másodperces átviteli sebességével is elfogadható a rendszer válaszideje.

A konferencia nyitóelőadását Klaus Scheibe, a cég közép-európai marketing-igazgatója tartotta a Citrix hozzáférési stratégiájáról. A második előadásban Fehérvári József, a Microsoft Magyarország nagyvállalati csoportjának kereskedelmi igazgatója arról beszélt, hogy üzleti és technológia szempontból miért lehetnek jók a terminálszolgáltatások nagyvállalati környezetben. A dél-élti programot Thomas Zell, a Citrix

EMEA-térségének egyik vezetője zárta: előadásában az SAP-technológia és a Citrix Access infrastruktúra együttműködésének lehetőségeit mutatta be.

Délután három szekcióban folytatódott az előadások. A műszaki megoldásokkal foglalkozó két szekció a MetaFrame Server különböző technológiai eszközeit és azok lehetséges alkalmazásait tárgyalta.

Szó volt az IBM eServer-környezetben működő terminálkiszolgáló megoldások rendszeréről, amelyeket a Nokia használ a mobilkapcsolatok biztonságossá tételére: a MetaFrame Serverre épülő Secure Access Systemről, valamint a MetaFrame-környezetben dolgozó nyomtatási megoldásokról.

Az IDC és a META Group adatai szerint – mondták a konferencián – a teljes hozzáférési infrastruktúra piaca 2007-re több mint 21,6 milliárd dolláros lesz. A kutatók megállapították, hogy ez a piac 14 szegmensre oszlik, s a Citrix hozzáférési szoftvere 9-et fed le ebből. Ennek a kilenc szegmensnek 14 százalékos a várható éves növekedési üteme, és értékük a 12,7 milliárd lesz 2007-re.

CSÓRIÁN SÁNDOR

Westelből T-Mobile

(Folytatás az 1. oldalról)

A következő 10 év számunkra már nem csak Magyarországról szól, nemzetközi méretekben kell gondolkodnunk. A Westel, illetve most már T-Mobile Magyarország, továbbra is elsősorban Magyarországon működik, itt szolgáltat és minden megtesz hazai ügyfeleikért. Ugyanakkor újabb lehetőségek nyílnak meg előttünk. Azzal, hogy az ország teljes jogú tagjává vált az Európai Uniónak, megszűnnek a határok. Mindenképpen úgy érzem, mi is a legmegfelelőbb pillanatban lépünk egy globális vállalat nemzetközi terepére. Természetesen úgy, hogy megőrizzük a Westel kultúráját, hiszen a cég továbbra is úgy viselkedik, gondolkodik, fejleszt, mint fennállásának első évtizedében tette, csak épp a munkánk nemzetközi kontextusban is érvényesül. S most nemcsak a vállalatépítésre, hanem például a fejlesztésekre is gondolok.

Üzletfejlesztési törekvéseink, műszaki megoldásaink sok tekintetben egyedülállóak voltak az elmúlt időszakban is, de nagyon meg kellett fontolnunk, mikor, mire, mennyit áldozunk. Ha viszont a T-Mobile igazgatósága úgy dönt, hogy ezekel



a fejlesztésekkel érdemes foglalkozni, akár globális méretekben is honosítani, akkor azonnal nagy volumenben tudunk gondolkodni. Mindennek hasznát látják partnereink, előfizetőink, az immár négymillióhoz közelítő Westel-tábor.

BÓHM MÁRIA

+online: www.tmobile.com

Ő végre megtalálta!

(1) 318 1318

Sulinet

MagyarOffice 2.0

Az alternatíva:
teljes funkcionalitás + kedvező ár

- Teljes funkcionalitás
- Nagyobb biztonság (xml, vírusmentes makro)
- Széleskörű kompatibilitás
- Multiplatform: Linux, Solaris, Windows
- Teljes magyarítás
- Átfogó támogatás
- Országos partner-hálózat
- Kedvezmények: közbeszerzés, Sulinet Expressz stb.
- Több termékváltozat: 6.000,- Ft-tól 30.000,- Ft + ÁFA-ig

OEM-partnereink:



1148 Budapest, Nagy Lajos király útja 40.
Telefon: (36) 1 363-4510 Fax: (36) 1 470-0144
magyaroffice@multiracio.hu www.magyaroffice.hu



44001

ISA Server 2004 bemutató

A Microsoft ismét konferenciát tartott a Lurdy-házban. Az április 28-án megrendezett ingyenes szeminárium fő témája az ISA Server 2004-es nagyvállalati tűzfal volt, amely a korábbi, igen népszerű ISA Server 2000-est váltja le.

Az előadáson a nemzetközi bejelentéssel szinte egy időben mutatták be a Microsoft tűzfal és webgyorsítótár megoldásának legújabb változatát, külön figyelmet szentelve a termék továbbfejlesztett, illetve megújult szolgáltatásainak. A bemutató idején a már megszokott rövid, élő demonstrációk keretében ismerkedhetett meg a hallgatóság a termék újdonságaival. Az érdeklődők megláthaták a továbbfejlesztett naplózási és monitorozási funkciót, a megújult kezelői felületet, valamint a tűzfal, a tűzfalkliens és a Remote Management eszközök telepítésének és frissítésének módszereit.

A résztvevők ezenfelül tájékozódhattak az új és továbbfejlesztett tűzfalszabályok használatáról, illetve a VPN és Multi-Network támogatásáról is.

Az ISA Server 2004-nek számos olyan újdonsága van, amely nagyban hozzájárulhat a nagyvállalati hálózati megoldások biztonságához. Elődjével ellentétben – az mindössze egy külső és belső hálózatot tudott felügyelni – a 2004-es változat tetszőleges számú külső, belső és VPN-forgalmat tud összefogni. Ehhez kapcsolódik, hogy a biztonsági beállítások hálózatszintűek, így a felügyelt részek külön beállításokat kaphatnak.

A biztonságot nagyban javítja, hogy az ISA Server 2004-es minden áthaladó csomagot képes állapotmegőrző (Stateful) módon vizsgálni, míg elődje csak a LAT-ről érkező, illetve oda küldött hálózati forgalmat tudta hasonló módon felügyelni.

A rendszergazdáknak az egyik legnagyobb segítséget adja majd, hogy a 2004-es felületét teljesen áttervezték a korábbi, MMC alapú megoldásról, így a Microsoft reményei szerint egy jóval áttekinthetőbb és logikusabb felülettel dolgozhatnak az adminisztrátorok.

MUNKATÁRSUNKTÓL

Első statisztika a Zafiról

Megszületett az első statisztika a nagy feltűnést keltett, magyar nyelvű üzenettel jelentkező W32/Zafi@MM képeslapküldő vírusról. A McAfee magyarországi ügyfeleinek levelezéséből már az első napon több ezer vírusos levelet ártalmatlanítottak a cég biztonsági megoldásai – közölte Barna Tamás, a McAfee Security kelet-európai műszaki vezetője. Cége összehasonlította a napokban felbukkant első, valóban számottevő magyar eredetű féreg és az év elején megjelent, s terjedését tekintve vezető helyen álló Bugbear féreg statisztikáit. A Zafival fertőzött üzenetek száma a vizsgált cégek levelezésében átlagosan egyharmada volt a Bugbearrel fertőzött üzenetekének, ám az átlagon belül igen nagyok voltak az eltérések.

A két féreg közt fontos különbség, hogy a Zafi inkább csak egy jól sikerült lélektani megtévesztés (social engineering), a Bugbear azonban sokféle veszéllyel fenyeget (IP spoofing, mass mail, hátsó ajtó, szolgáltatásmeztárgadás,

peer to peer terjedés). Barna Tamás szerint a Zafi főleg a magyar informatikai rendszerekben, hálózatokban fordult elő nagy számban, a ma piacon levő megbízhatóbb vírusvédő szoftverek többsége azonban – többek között a heurisztika

A Zafi és a Bugbear.b összehasonlítása

A vállalat besorolása	W32/Zafi@MM (példányszám)	W32/Bugbear.b@MM (példányszám)
Ipari nagyvállalat	800	8 000
Energetikai cég	11 000	10 000
Pénzügyi cégszövet	3 000	6 000
Építőipari cégszövet	400	5 000
Közigazgatási szervezet	2 000	12 000
Távoktatási cég	1 000	12 000

kus elemzés révén – állományfrissítés nélkül is detektálta.

A McAfee Security víruskutató csapata, az AVERT a Zafi veszélyességét alacsony szintűnek osztályozta, mivel ez a féreg főleg Magyarországon terjed. „A Zafi magyar nyelvű féreg ismét felhívta a figyelmet a McAfee Security által sokat hangoztatott és kiemelten kezelt felhasználói oktatás fontosságára, mivel a féreg aktiválásához, terjedéséhez a gyanútlan vagy figyelmen kívül hagyható beavatkozására volt szükség” – hangsúlyozta Barna Tamás.

MUNKATÁRSUNKTÓL

+online: www.mcafeesecurity.com

Új irányítással az EU-ban

Magyarország EU-csatlakozása után a Konica Minolta Magyarország Kft. (volt Minolta Magyarország Kft.) közvetlenül a langenhageni székhelyű Konica Minolta Business Solution európai központhoz tartozik majd.

Európában a Konica Minolta Business Solution Europe GmbH fogja össze az irodatechnikai berendezések értékesítését, szervizét, illetve ezek támogatását. A magyarországi és más kelet- és közép-európai leányvállalatok működését eddig a bécsi iroda vezette.

Az európai központ május elsejétől az unióhoz csatlakozó többi visegrádi ország (Lengyelország, Csehország, Szlovákia) leányvállalatait is irányítani fogja. A Konica azért határozott így, mert a kelet-európai térségben ez a négy ország bonyolítja le a legnagyobb forgalmat, és unió csatlakozásuk révén még erősebben kapcsolódnak majd Nyugat-Európához. A négy leányvállalat közül a magyarországi fejlődik a legdinamikusabban.

A csak Minolta és Konica-Minolta közös fejlesztésű másoló- és nyomtatórendszerek, lézernyomatók, többfunkciós eszközök forgalmazásával, szervizével és terméktámogatásával, illetve kellékanyagok és papír értékesítésével foglalkozó Konica Minolta Magyarország Kft. árbevétele tavaly több mint 3,3 milliárd forint volt; 2003-ban a színes lézernyomatók piacán a 2. helyet érte el, forgalmát az előző évhez képest 50 százalékkal növelte. A teljes lézernyomatópiacra több neves gyártót is maga mögé utasítva a 3. helyre került.

Az európai központ közvetlen támogatásának sok haszna lesz; várhatóan tovább fog javulni a gyors szállítási készség, illetve a Konica Minolta berendezések kedvező ár-teljesítmény aránya.

EGYED ZSÓKA

+online: www.konicaminolta.hu
www.minolta-qms.hu

Főiskolára jár az Interware

Az Interware a Budapesti Műszaki Főiskola Kandó Kálmán Villamosmérnöki Karának két rendezvényét szponzorálta áprilisban: a Kandó-szakestét és a KIN Kupát. Hagyományos promóciós ajándékok mellett szolgáltatásait, webtárhelyet, doménnevet és nagy értékű Interware vásárlási utalványokat ajánlott fel a nyerteseknek. Nagy sikert aratott az általa kiírt feladat, amelyben a diákoknak számítógépekből kellett minél magasabb tornyot építeniük. Az Interware ott volt a rendezvény zsűrijében is.

A cég a Műszaki Főiskola valamennyi tanulójának látogatást ajánlott fel a Szervertelben, valamint a tombola fődí-

jaként egy kétszemélyes hétféjét is: ezt a nyertes egy neves magyar szállodalánc általa kiválasztott hoteljében töltheti el.

A felsőoktatási szakmai programok támogatása ebben a félévben a Gábor Dénes Főiskola által rendezendő Abakusz emlékversennyel, illetve a BME 24 órás programozói versenyével folytatódik. Ez utóbbi rendezvényen az Interware továbbra is mint kiemelt szponzor jelenik meg.

MUNKATÁRSUNKTÓL

+online: www.interware.hu
www.gdf.hu
www.kando.hu



Mert ez a mi házuk. Én a férjed vagyok. Ez meg a mi ágyunk.
Hadd ne kelljen biometriás igazolványt mutatnom, hogy melléd fekhessek...

VENDÉGVÉLEMÉNY

Bízzunk magunkban!



Május 1-jén egyszerre arra ébredtünk, hogy egy birodalomhoz csatlakoztunk önként, szabad akarattunkból. Egy birodalomhoz, amely biztosságot ad, amely a világ történetének irányt szab,

amelynek kultúrája, a mi kultúránk is. És mégis – tagadhatatlan – szívünk mélyén az öröm mellett aggodalom is gubbaszt. Hogyan boldogulunk? Mire visszük? Van-e valami olyan kincs, talizmán a zsebünkben vagy markunkban szorongatva, amely odaát egyszerre Európa királyfiává változtat? Elavult, eltorzult struktúráink, morgós rosszkedvünk, a közülünk kitűnni rest politikusaink nem ilyen varázsszerek. Európa nem várja Dunaújváros acélszállítmányait, nem tolong az Alföld zsíros disznóiért. És Zwack Péter Unicumra sem lesz elegendő valamennyiünknek. Tehát, nincs remény?

Azt mondják rólunk, magyarokról: tehetségesek vagyunk. Talán ez lesz az, amiből jövőt építhetünk. De ez nem csak afféle magyaros önámítás?

Tizenhárom (vagy tizennégy, attól függ, hogyan számítjuk) Nobel-díjasunkat már mindenki ismeri. Az amerikai magazinok írják rólunk: Budapest volt az, ahol a XX. század megszületett. Igaz, az amerikaiak nem hiszik, hogy mi, magyarok teremtettük azt meg, ők azt hiszik, Mars-lakók jelentek meg e régióban, akik talán éppen ezért, olyan különös akcentussal beszéltek az amerikaiakat. És mégis, verifikáljuk ezt a kijelentést az informatika rövid történetében is.

A programozott szövegépet Schickard alkotta. Kortársa, a magyar Kempelen Farkas fordítógépet, sakkzó automatát tervezett. Neumann János meghatározó mérföldkő volt az elektronikus számítógépek történetében. Még ma, a 60 év múltával épült gépek is az úgynevezett Neumann-architektúra alapján működnek. Kemény János találta fel a közös számítógép-használat gyakorlatát, a time-sharinget. A mikroprocesszor-gyártás vezető őrását, az Intel napjainkig magyar vezette: Gróf András. Amikor megszűnt a vasfüggöny, az amerikai számítógép-tudományi társaság két magyart is felvett a „Computer Pioneer”-ek közé: Kalmár Lászlót és Kozma Lászlót. Aki adattárolásra CD-t, DVD-t használ, Gábor Dénes találmányát alkalmazza. A számítógép-hálózatok elméletének

alapjait, a véletlen gráfok elméletét két magyar fektette le: Erdős Pál és Rényi Alfréd. Az információs társadalom s az új írásbeliség első megfogalmazójaként McLuhann a magyar Hajnal Istvánt említi.

Tavaly ősszel ünnepelte a Neumann Társaság Neumann János születésének 100. évfordulóját. Az ünnepélyes kongresszuson három nemzetközi Neumann-díjat osztottak ki. Az egyiket *Béldy László* kapta, az IBM Szoftvertchnológiai Kutató Intézetének volt igazgatója. A másikat *Lovász László* Wolf-díjas. (A Wolf-díj a matematikusok Nobel-díja, akiknek állítólag azért kell beérniük ennyivel, mert Nobel feleségét egy matematikus is szerette.) A harmadik kitüntetett *Simonyi Károly*, a Microsoft szoft-

Azt mondják rólunk, magyarokról: tehetségesek vagyunk. Talán ez lesz az, amiből jövőt építhetünk.

ver főkonstruktőre, akinek szoftverjeit ma mindannyian használjuk, már akik számítógépet használunk. Hihetjük: a magyarok tehetségesek, ma is.

Am a kép még nem teljes. Mert az emberi tehetség kibontakozásában meghatározó szerepet tölt be a biológiai adottságok mellett a kultúra! Nem véletlen, hogy nemzetközi nagy tudósaink arra a kérdésre, hogy minek köszönhetik...? – szinte mindig azt válaszolják: a családi normáknak, az iskoláinknak, tanárainknak. Annak a magyar mentalitásnak, ami elismeri, támogatja, kiköveteli a tudást, amely oly csodálatos költeményekkel ajándékozott meg, s amely magyar muzsikát ültetett szívünkbe.

De a kultúrát építeni, finanszírozni kell, mert csak hosszú távon ütlet. Ha tehát jövőt akarunk építeni, kultúrát építsünk. Mindannyian! S különösen tegyék ezt azok, akik a jövőt oly nagymértékben befolyásolják, mint a high-tech vállalatok, az informatikai intézmények.

Ne felejtjük! Európa kultúrája egy! Ha voltak is viszállyaink, egyetlen sors sújtott, egyetlen összefagyódozott közös történelmünk volt. S ez visszavonhatatlanul közös nyomot hagyott rajtunk. Közös az arcunk. De azért jegyezzük meg útravalóul a bölcs európai tanács parafrazisát: „Bízzunk tehetségünkben... de tartsuk szárazon a puskaport!”

HAVASS MIKLÓS

(A teljes szöveg elhangzott a SUN Magyarországi rendezvényén.)



Papírt, de melyiket?

Múlt havi tintasugaras fotópapírtesztünkhöz kaptunk néhány, nem fotónyomatáshoz, hanem jó minőségű grafikai, üzleti nyomtatáshoz való papírt is. Ezeket is kipróbáltuk, s a következőket tapasztaltuk

A három nagy nyomtatógyártón kívül a Forte is eljuttatott hozzánk egy jó minőségű tintasugaras grafika nyomtatásához kínált papírtípust. A grafikus papírokra is egy felbontást mérő ábrát meg egy A/4-es fényképfelvételt nyomtatunk éppúgy, mint korábban a fotópapírokra – a fényképet azért, mert hátha kiderül valamelyikről, hogy fotó is nyomtatható rá.

A papírokat a normál (80 gramm/négyzetméter) fénymásoló papírhoz hasonlítottuk, s ugyanazokat a nyomtatókat használtuk mint a fotópapírtesztben (lásd a *Testztgéppark* című keretes cikkünket).

Epson Premium Inkjet Plain Paper

A normál fénymásoló papírral megegyező tömegű (80 gramm/négyzetméter) papír, a normálnál kissé fehérebb és simább. Ezt leszámítva felbontásban, illetve

fotónyomatásban nem adott jobb eredményt, mint a normál papír, vagy csak alig észrevehetően jobbat.

Forte SPM-120

Speciális bevonatú egyoldalas papír, a Forte 300–1440 pont/hüvelykes felbontáshoz ajánlja – üzleti grafikához, bemutatókhöz. A Forte minden papírjához útmutatót ad arról, hogyan kell beállítani hozzá a különféle nyomtatókat. Az SPM-120 a felbontásteztben a C64-essel jó eredményt adott, a többivel elég gyengét; az R300-ossal egészen jó fotót nyomtatott. A fotó a többi nyomtatóval rányomtatva is viszonylag részletgazdag volt, de a színek felborultak. Tapasztalataink szerint a tesztben az R300-as volt a legérzékenyebb a papírtípus megadására, az SPM-120-ossal a Photo Quality Inkjet Paper beállításban kaptuk a jó képet; ha más típust választottunk, akkor annak nyomtatán is felborultak a színek.

Canon HR-101N

Nagy felbontású (HR – High Resolution), egyoldalas, matt felületű, fotóhoz és üzleti grafikához ajánlott vékony (106 gramm/négyzetméter) papír. A felbontásteztben jó eredményt produkált az Epson és a HP nyomtatókkal, sőt a Canon i905D-vel is. A Canon i560-ossal viszont meglepően rosszul szerepelt. A DURAbrite tintát használó C64-essel nyomtatott tesztábrán gyenge vöröses elszíneződés látható, s ez arra utal, hogy a papír bevonata belesegít a színeképzésbe. A legjobb – részletgazdag, valóságos, bár egy kissé világos tónusú – fotót a HP 5850-essel sikerült rányomtatnunk. A Canon i560-as színei is jók voltak, de fel tűnő volt a részletek hiánya. A C64-es képe sötét és részlet hiányos volt, de

HOGYAN TESZTELTÜNK?

Minden papírra több nyomtatóval nyomtattunk, hogy kiszűrhesük a csak a nyomtatókat, s nem a papírokat jellemző sajátosságokat. Két képet nyomtattunk minden hordozóra; az egyik a 11. oldalon látható tesztábrára volt, ezzel mértük a papír „felbontását”: azt, hogy mennyire alkalmas a finom részletek megjelenítésére. A tesztábra négy blokkból áll, az elsőt 0,4 milliméter vastag vonalak voltak egymástól 0,2 milliméternyire, a második blokkban 0,1 milliméternyire. A harmadik blokk 0,2 milliméter vastag vonalakból állt, 0,05 milliméteres térközökkel, a negyedik egymástól 0,02 milliméterre húzódo 0,1 milliméter vastag vonalakból. A ki-nyomatott tesztábrát nagyító alatt megvizsgálva elég jól megkülönböztethetők a különféle papírtípusokat.

A második kép egy 35 milliméteres negatív film 2700 pont/hüvelykes felbontással beolvasott képkockája volt. Mivel a fotók jókora része portré, azért a teszt-színek visszaadását egy fürdőruhás hölgy képén vizsgáltuk: ezt a TIFF-formátumú, 29,5 megabájtos képet A/4-es méretben nyomtattuk ki (ld. 15. szám 14. oldal).

A fotónyomat minőségének az értékelése – jöllehet a fotó készítője értékelte a nyomtatókat – már nyilván sokkal szubjektívebb, mint a felbontást vizsgáló tesztábráé. Itt csak az emlékezetben megőrzött színekhez hasonlíthatunk a nyomtatókat – melyik mennyire közelítette meg a valóságot. A tesztben azt tapasztaltuk – amint arról beszéltünk is némelyik papírról szólva –, hogy néhány papírtípus a nyomtatás közben kissé hullámossá válik a tintától. S amikor a nyomtató a papírt már majdnem kitolta a fej alá-ti felületről, akkor a papír emiatt a hullámosodás miatt nem fekszik jól a felületen, és a nyomtatófej hozzáérhet. A legrosszabb esetben a nyomtató feje bele is akad a papír felpöndörödött szélébe, és a nyomtató nem fejezi be az oldalt; máskor megsérti a papír felületét, s néhány négyzetmilliméternyi felületen fekete tintát ken rá. Ilyenkor válasszunk más papírt.

Tesztünk felfedezte a matt HP premium heavy-weight papírt, amely akár fotónyomatásra is alkalmas, a Canon HR-101N papírtól pedig ezért az árértéket jobb fotóminőséget vártunk.

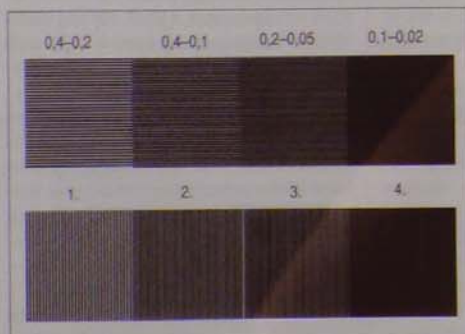
A tesztgéppark

A három gyártótól – a Canontól, Epsontól és a HP-től – két-két nyomtatót kértünk, egy négy színnel meg egy hat színnel működő típust.

Az Epson kínálatát a tavaly nyáron bevezetett négy-színű C64-es és a télen megjelent hatszínű R300-as képviselte. A C64-es DURAbrite tintát használ, s ahhoz az Epson külön DURAbrite fotópapírt is kínál. Mindkét nyomtatónak négyzethüvelykenként 5760×1440 képpontos az optimalizált felbontása. Az R300-as lényegesen gyorsabb, a gyár adatai szerint egy 10×15 centiméteres fényképet 40 másodperc alatt nyomtat ki; a C64-esnek ehhez majdnem két perc kell.

A Canontól a négy-színű i560-ast és a hat színnel nyomtató i905D-t kaptuk. Felbontásuk 4800×1200 pont négyzethüvelykenként; ebben a mostani mezőnyben a i560-as volt a leggyorsabb nyomtató: egy 10×15 centiméteres fotót 32 másodperc alatt nyomtat ki; az i905D-nek ez 75 másodpercig tart.

A HP-től a Deskjet 5850-es érkezett; ez alapfelületben négy-színű, ám ha a fekete patron helyére a két fotószínt és a feketét tartalmazó másik patron teszük, akkor hatszínű alakítható át. Optimalizált felbontása 4800×1200 pont/négyzethüvelyk, a 10×15 centiméteres fotót másfél perc alatt nyomtatja ki.



Ezzel az ábrával vizsgáltuk a papírok felbontását

Üzleti grafikához ajánlott tintasugaras papírok

Typus	Epson Premium Inkjet Plain Paper	Forte SPM-120 Speciális bevonatú, extra fehér	Canon HR-101N High Resolution Paper	HP premium inkjet paper	HP brochure and flyer paper, glossy	HP premium, matt heavyweight paper	HP premium glossy film, white
Tömeg (gramm/négyzetméter)	60	120	105	100	160	135	160
Kiszárolás	250 lap	20 lap	50 lap	200 lap	50 lap	100 lap	10 lap
Egy csomag bruttó kiskereskedelmi ára (forintban)	1360	1145	8375	5620	3780	4650	n.a.
Egy A4-es lap ára (forintban)*	5.44	57	168	27.6	75.6	46.5	n.a.

*Az árak a gyártók közölteitől származnak.

ennél is nagyobb baj, hogy a nyomtató feje beleakadt a papír szélébe, és elrontotta az egész nyomtatott.

HP Premium Inkjet Paper

Szintén általános tintasugaras nyomtatáshoz ajánlott papír, a normál papírnál vastagabb (100 g/m²) és jobb felületű, simább fehérebb. A felbontástesztben és a fotónyomtatásban is jobb volt a normál papírnál minden nyomtatókon. Érdekes, hogy a legjobb felbontást a Canon nyomtatókkal adta, a legkevésbé jót a HP 5850-essel. Fotónyomtatásra nem alkalmas, színes üzleti grafikához viszont sokkal jobb, mint a normál papír. A fotó kinyomtatásakor a C64 feje a lap alján beleakadt a papír szélébe, és elrontotta a nyomtatott; normál papírral ilyesmi nem fordult elő.

HP brochure and flyer paper, glossy

Kétoldalas fényes, közepes vastagságú (160 gramm/négyzetméter) papír igényes bemutatók és marke-

tinganyagok nyomtatásához. A felbontástesztben a C64-essel adott viszonylag jó eredményt, a többi nyomtatóval elég gyengét; a részletek hiánya a fotónyomtatásban is szembetűnő. Bár szép felületű, fotónyomtatásra nem alkalmas, grafikához azonban megfelel.

HP premium heavyweight paper, matt

Szintén üzleti grafikához ajánlott matt papír. A normál papírnál fehérebb és simább, vastagabbnak hat, mint a tömegéből (135 gramm/négyzetméter) adódna. A felbontástesztben az Epson és a HP nyomtatókkal egészen jó eredményt adott, a Canonokkal viszont meglepően gyengét.

Az Epsonokon és a HP-ken már fotónyomtatásra is alkalmas, a „valódi” fotópapírokkal azonban nem versenyezhet. A HP 5850-esen nyomtatott fotón nagyon valóságosak voltak a színek. Sajnos a lap alján a nyomtatófej hozzáért a papírhoz (lásd a *Hogyan teszteltünk? című írásunkat*), és bár nem rontotta el a

nyomtatott, alig feltűnő, de mégis látható nyomot hagyott rajta. Am ha nagyon olcsón kell fotót nyomtatni vagy fekete-fehér matt fotót szeretnénk előállítani (készít még valaki fekete-fehér fotót?), akkor ez a papír is használható.

HP premium glossy film

Ez a hordozó egy kissé eltért a teszt többi résztvevőjétől, hiszen nem papír, hanem vékony fehér műanyag fólia. Olyan grafikához ajánlják, amelynek a papírnál jóval strapabíróbbnak kell lennie, mert mondjuk, sok kézen fordul majd meg.

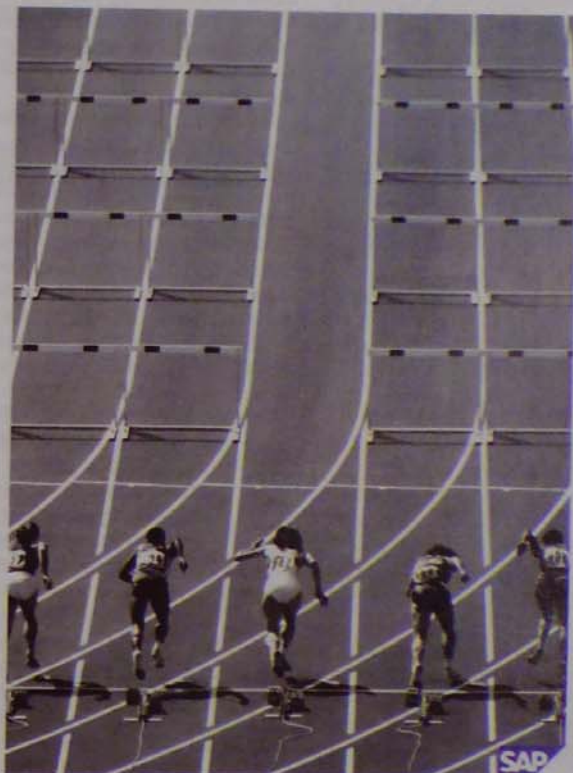
A felbontástesztben a HP és a Canon nyomtatókkal jó eredményt kaptunk, az Epsonokkal már jóval gyengébbet. A fotónyomtatások színei meglehetősen változatosak voltak; mindent összevetve ez a hordozó csak HP nyomtatóon ajánlható fotónyomtatásra, s az eredmény nagyjából olyan lesz majd, mint a HP premium heavyweight papírral.

CSÓRIÁN SÁNDOR

VALÓDI VERSENYELŐNY- LEGYEN ÖN IS PARTNERÜNK! SAP® BUSINESS ONE

Az SAP Business One kifejezetten a kis- és középvállalkozások számára kifejlesztett integrált vállalatirányítási rendszer. Ez a program könnyen kezelhető, meghozható és rugalmas megoldást nyújt a változó piaci feltételek között is. Hogyan juthat Ön is az SAP Business One megoldás segítségével valódi versenyelőnyhöz? Csatlakozzon partnerhálózatunkhoz!

Információ: www.sap.hu/kkv/partner



Egy szinttel teljebb a vállalati azonnali üzenetkezelők

Az azonnali üzenetkezelés (instant messaging, IM) él és virul a munkahelyeken. Három ilyen megoldást teszteltünk, főleg az üzlet szempontjából kritikus fontosságú szempontok szerint

Sokszor nagyon felbosszantja az embert, ha nem tud azonnal beszélni azzal, akivel szeretne. Ilyenkor jönnek jól az IM-megoldások: a jelenlétmutató ikonokból nyomban kiderül, hogy ki érhető el online, és ki nem, majd egy kattintás a partnerlistán, és máris üzenetet válthatunk azzal, akivel szeretnénk – könnyebben és gyorsabban, mint ha telefonon hívnánk. Nem csoda, hogy az IM futótűzként terjedt el, és a felhasználókat otthon meghódító ingyenes megoldások – például az AOL-é, a Yahooé vagy a microsoftos MSN – eljutottak az irodába is.

Az otthon könnyűszerrel és hatékonyan használható IM-szolgáltatások azonban bizonyos aggodalmakat kelthetnek a vállalati IT-szakemberekben. A partnerlisták adminisztrációja nélkül még csak ellennének, de a nyilvános azonnali üzenetküldő használata veszélyes biztonsági réseket nyithat a belső hálózaton. Mivel a forgalom nincs titkosítva, a nyilvános rendszerek „megesapolhatók”, feltörhető a személyazonosság, a „csomagszippantó” férék pedig elcsíphetik a be-

szelgetéseket. Ha tehát egy cég fontosnak tartja az azonnali üzenetküldést és éppoly fontosnak a kommunikáció biztonságát, akkor érdemes megfontolnia, hogy nem kellene-e bevezetni valamilyen vállalati IM-megoldást.

Ebben a körben három ilyen megoldást vizsgáltunk meg közelebbről: a Lotus Instant Messaging and Web Conferencing 3.1-es, a Microsoft Live Communications Server 2003-at, meg a Novell GroupWise Messenger 1.0-t, és tapasztalataink szerint a vállalati IM-megoldások megadják a cégeknek szükséges biztonságot, felügyelhetőséget és az auditálás lehetőségét. Ezenfelül segítik a vállalat üzleti folyamatait is, a tranzakciók naplózásától kezdve a dokumentumok közötti együttműködésig. A forgalmazott adatok teljes titkosításával mindhárom rendszer növeli a biztonságot, s a lehető legjobbban védi a nyilvános adatkapcsolatokon áthaladó adatokat. Mindhárom szervesen kapcsolódik az olyasfajta címtárszolgáltatásokhoz, mint az Active Directory, az LDAP és a RADIUS, s ennek jóvoltából a rendszergazdák ellenőrizhetik a felhasználói állományt és a jogosultságokat, s a felhasználók központi partnerlistával dolgozhatnak a cégen belül.

Ezekre a megoldásokra támaszkodva a rendszergazdák központi üzenet- és beszélgetésarchívumot hozhatnak létre, kezelhetik ezeket az archívumokat, sőt auditálhatók tehetik őket: például elszámolhatóvá vagy olyanná, hogy megfeleljenek a tőzsdefelügyelet (Securities and Exchange Commission, SEC), illetve a Health Insurance Portability and Accountability Act (HIPPA, egészségügyi bizalmas hordozhatóság és elszámolhatóság) követelményeinek.

Az IBM Lotus, Microsoft és Novell azonnali üzenetkezelő programja szervesen összeépül e gyártók együttműködési platformjaival. Ha tehát valamely cég elkötelezte magát ennek vagy annak a gyártónak a csoportmunkaterméké mellett, akkor nagyon valószínű, hogy a legjobban ugyanannak a gyártónak a vállalati IM-megoldása fogja kiszolgálni az igényeit. De végre nem kell már senkinek „röghöz kötnie” magát – és ez fontos pillanat az IM-megoldások történelmében. Választhatunk mást is, részben aszerint, hogy alkalmazásmegosztást szeretnénk-e vagy a faliújság (whiteboard) funkciót, rész-

ben aszerint, hogy milyen címtárszolgáltatások működnek cégünk hálózati infrastruktúrájában.

IBM Lotus Instant Messaging and Web Conferencing

Az IBM Lotus Instant Messaging and Web Conferencing (korábbi nevén Sametime) régi jó ismerőse sok Lotus-, Notes- és Domino-felhasználónak. A Sametime révén a Notes-ügyfélprogramon át évek óta spontán beszélgethetnek vagy előre szervezett online értekezletet tarthatnak. Mi a 3.1-es változatot vizsgáltuk meg, s ez a frissítés szinte változatlanul jól működik akkor is, ha leválasztjuk a Lotus munkacsoportos alkalmazásairól. Rugalmas szoftver – vállalaton kívüli felhasználók is csatlakozhatnak rá (ez mindhárom most vizsgált termékre jellemző) –, magasabb szintű a biztonsága és a használhatósága és szépen kiteljesedett a platformtámogatása; jó választás lehet a dedikált levelező- és alkalmazáskiszolgálókat működtető vállalatoknak. Ez az azonnali üzenetkezelő megoldás a Dominon fut, a Domino néhány lépéssel még megtoldja a telepítési eljárást, de ez egyáltalán nem felesleges.

Microsoft Windows 2000 Server környezetben teszteltük; először telepítettük és konfiguráltuk a Domino 6.0.3-at, majd a Lotus Instant Messaging alkalmazáskiszolgálót. Szinte végig párbeszédablakok tájékoztattak bennünket a helyzetről, s a Lotus IM alig egy óra múlva már futott.

A Lotus IM-kiszolgálója egyszerűen kezelhető a Lotus Instant Messaging Administration Toolal (egy HTML és XML alapú alkalmazással). Könnyen sikerült kapcsolatot kiépíteni a Dominóval és az LDAP-címtárakkal, és a listán szereplő alkalmazottaknak is minden nehézség nélkül megadhattuk a megfelelő hozzáférési jogokat. Új felhasználókat adhatunk a listához, ellenőriztük a különféle szolgáltatásokat (webes konferenciákat, audio-, illetve videoszolgáltatásokat), valamint diagramokat készítettünk a felhasználók tevékenységéről.

A kissé avított megjelenésű Lotus IM-ügyfélprogram is jól működött. Néhány kattintással elkészíthettük a partnerlistákat, s láthattuk azt is, hogy ki elérhető.

Minden IM-folyamat külön ablakban nyílik meg, az olyan mindennapos feladatok folyamatáé is, mint a találkozási szólvó meghívók kiküldése, s ez értékes képernyőterületet foglal le. Az vi-

HOGYAN ÉRTÉKELTÜNK?

Az InfoWorld Test Center tesztjeiben először is meghatározzuk a vásárláskor döntő szempontokat, azután mindegyik ilyen szemponthoz a fontosságának megfelelő súlyt rendelünk.

Tízes skálán értékelünk minden ilyen szempontot, a pontszámot megszorozzuk a szempont súlyával, és az így kapott érték lesz a végső osztályzat.

Végül a végeredményt szóban is megindokoljuk. Tesztjeinkben – eddigi gyakorlatunkhoz híven – a termékek értékelésében az 1-es érték az „elfogadhatatlan” minősítésnek felel meg; az 1 és 2,9 közötti pontszámot szerzett termékek a „gyenge” minősítést kapják, a 3 és 4,9 közöttiek a „megfelelőt”, az 5 és 6,9 közöttiek a „jót”, a 7 és 8,5 közöttiek a „nagyon jót”, s a 8,6-nál nagyobb értékeük a „kiváló”.

Hozzáférhetőség: a megoldás hozzáférhetőségének következetességét vizsgáltuk.

Használhatóság: megvizsgáltuk, mennyire intuitív és felhasználóbarát a megoldás – ha tekintetbe vesszük, hogy ki a megcélzott felhasználó.

Együttműködés: teszteltük, mennyire zökkenőmentesen működik együtt a különféle hardver- és szoftverelemekkel, illetve, hogy mennyire illeszkedik a különféle szabványokhoz.

Felügyelet: megvizsgáltuk, könnyű-e vagy nehéz a megoldást felügyelni egy meglévő platformon.

Teljesítmény: értékeltük, hogy a vizsgált termék vagy szolgáltatás hogyan bírkozott meg az elébe állított nehézségekkel.

Biztonság: osztályoztuk, hogy biztonságos-e a megoldás, megfelelően kezeli-e a biztonsági kérdéseket, esetleg nem nyit-e újabb biztonsági réseket.

Megbízhatóság: vizsgáltuk, hogy a megoldás a követelményeknek megfelelően működik-e.

Méretezhetőség: pontoztuk, hogy mekkora a vizsgált megoldás növekedési potenciálja a vállalat többi IT-infrastruktúrájához képest.

Telepítés: megvizsgáltuk, mennyire bonyolult és időigényes feladat a megoldás telepítése és futtatása – a hasonló méretű és funkcionális megoldásokhoz képest.

Támogatás: pontoztuk az ügyféltámogatás szintjét: a dokumentációt, az online segítségnyújtást vagy helyszíni ügyféltámogatást.

Érték: egészében értékeltük a terméket, a hasonló funkciójú és képességű hasonló céltermékekhez képest.



szont erénye az ügyfélprogramnak, hogy IP alapú audio- és videokomponensei H.323-kompatibilisek, s emiatt a Lotus-használók kommunikálhatnak azokkal is, akik Microsoft NetMeetinget futtatnak. S a 3.1-es változat bevezeti az állománymegosztást, bár egyszerre csak egy állományt küldhetünk el és csak egy partnernek.

A Lotus termékének jó a biztonsága és a titkosítása. A felhasználókat bejelentéskor azonosítja; ha akarjuk, jelszóval védhetjük a közös tárgyalásokat, és a meghívottak körét egy előre kiválasztott csoportra korlátozhatjuk. A tárgyalásokat és csevegéseket védő adattitkosítás kizárja a „leskelődőket”.

Csevegésünket szövegállományként elmenthetjük a számítógépre – mint informális feljegyzést. A Lotus a kiszolgálón is naplózhatja a csevegéseket, és szövegállományba, illetve Domino-adatbázisba mentheti az átíratokat, ha netán – mondjuk, egy pénzügyi kérésre – szükség lenne valamilyen hivatalos bejegyzésre. Könnyűszerrel átválthatunk offline módba, éppúgy, mint a többi programmal, ha azt akarjuk, hogy senki ne zavarhasson bennünket.

A Lotus IM illeszkedik a multimédia és találkozási szolgáltatások szabványaihoz, és ismeri a SIP (Session Initiation Protocol), valamint a SIMPLE (SIP for Instant Messaging and Presence Leveraging Extensions) protokollt. Ahhoz azonban, hogy az MSN- vagy AOL-közösségekhez csatlakozhassunk, egy másik, a Lotus IM-től független kiszolgálón be kell állítani egy Lotus IM-átjárót (SIP Connector).

Az adminisztrátorok persze nem kerülhetik el a más termékekkel együtt is használható tűzfal- és proxykiszolgáló-konfigurálást; egy SIP Connector azonban több Lotus IM-szervert is kiszolgálhat. De a SIP még nem működik tökéletesen: bizonyos lotusos ügyfélfunkciók nem érhetők el, például az állományátvitel vagy a csoportos csevegés. Külső felhasználót úgy csatlakoztathatunk, hogy egyszerűen csak begépeljük az e-mail címét.

Felügyelünk néhány architektúrális jellemzőre. A Lotus IM-kiszolgáló elhelyezhető az adatközpont DMZ (demilitarizált övezet) területén is, s ha ott van, akkor külső használók a vállalati hálózatba való betérés nélkül is elérhetik a kiszolgálót. S a Lotus IM-ügyfélprogram révén – a 80-as kapun való HTTP-alagutazással – az alkalmazottak az interneten át csatlakozhatnak egy Lotus IM-kiszolgálóhoz, vagyis az üzleti vállalkozások szigorú tűzfalszabályokat tarthatnak fenn, de ezzel nem akadályozzák az együttműködést az ügyfelekkel és a partnerekkel.

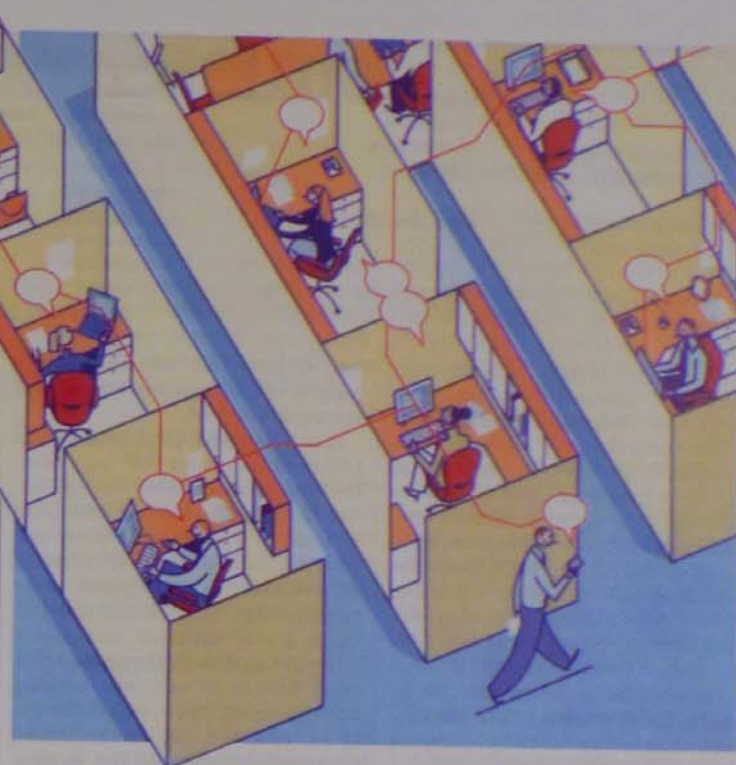
Az IBM többféle módot kínál a Lotus Instant Messaging and Web Conferencing kiterjesztésére. Mi a Lotus IM-ügyfélprogram egyik eszközkészletét használtuk arra, hogy jelenlétről szóló jelenléti és csevegést ágyazzunk weboldalba (néhány sornyi HTML-kód megírása

árán). A C++, COM, valamint Java Toolkits felhasználásával Lotus Instant Messaging-szolgáltatásokkal (bejelentkezés, jelenléti-mutató, azonnali üzenetküldési lehetőség) gazdagíthatók a Microsoft Office- vagy az egyedi felhasználói alkalmazások.

Mindent összevetve azt mondhatjuk, hogy az IBM Lotus Instant Messaging and Web Conferencing 3.1 szépen együttműködik a Notesszal és a webböngészők többségével. Tetszett a sima átmenet a csevegésről az alkalmazásmegosztásra és a faliújsággal kapcsolatos munkafolyamatokra. Az alkalmazásfejlesztési eszközök révén pedig kitűnő testreszabási lehetőségek közül választhatunk, s ez nem mondható mindennapi jelenségnek ebben a kategóriában.

Microsoft Live Communications Server 2003

A Microsoft Live Communications Server (LCS) is vérbeli multimédia-plafom, akárcsak az IBM Lotus Instant Messaging and Web Conferencing: szöveg, hang, videó és faliújság alapú kommuni-



kációt kapcsol össze alkalmazásmegosztással. Nagyon rugalmasá teszi a munkát az olyan vállalatban, amely egymástól távol dolgozó alkalmazottait szeretné

különböző médiumok révén közelebb hozni egymáshoz – feltéve, hogy ez az átfogó együttműködést kiszolgáló infrastruktúra eléggé felöltöztetve a feladathoz.

IBM Lotus Instant Messaging and Web Conferencing 3.1

IBM, www.lotus.com

Értékelés: Nagyon jó – 7,6

Kezelés (20%)	8
Együttműködés (20%)	8
Biztonság (20%)	7
Szolgáltatások (10%)	8
Megvalósítás (10%)	7
Méretezhetőség (10%)	8
Érték (10%)	7

Ár: 47,59 dollár/felhasználónként. Az Enhanced Collaboration Bundle (magában foglalja a Lotus Team Workplace-t), 71,36 dollár/felhasználónként.

A használható platformok köre

Kiszolgáló: Sun Solaris (8-as és 9-es változat), IBM pSeries (AIX 5.1 vagy 5.2) vagy Series (OS/400 5.x+), Windows 2000
Ügyfél: Windows 2000 és XP, Red Hat Linux 7.2, IBM pSeries vagy S-series, Sun Solaris, Citrix Metaframe XP

Összegzés: az Instant Messaging and Web Conferencinggel a felhasználók a szöveg, hangra, képre támaszkodva kommunikálhatnak, és az alkalmazások vagy a faliújság megosztásával online találkoznak, videokonferenciákat szervezhetnek. Hatékonyak az adminisztrációs eszközök, és az IM-átjáró biztonságossá teszi a kommunikációt más IM-közösségekkel.

Az egyes jellemzők súlyosságát a zárójelben lévő számmal jelöltük.

Microsoft Office Live Communications Server 2003

Microsoft, www.microsoft.com

Értékelés: Nagyon jó – 7,2

Kezelés (20%)	7
Együttműködés (20%)	7
Biztonság (20%)	8
Szolgáltatások (10%)	8
Megvalósítás (10%)	6
Méretezhetőség (10%)	8
Érték (10%)	6

Ár: 733 dollár/kiszolgálónként; 25 dollár ügyfél-hozzáférési licencként

A használható platformok köre

Kiszolgáló: Windows Server 2003
Ügyfél: Windows XP/Windows 2000
Web: Internet Explorer

Összegzés: ha már a Microsoft hálózati és kiszolgálóalkalmazásával dolgozunk, akkor az LCS kényelmes választási lehetőség. A használható kommunikációs médiumok tekintetében a most végiglátottat, és szervesen összekapcsolódik csaknem minden más Microsofts kiszolgálóalkalmazással. De ha nem a Microsofts Active Directoryt alkalmazó platformra építettünk, akkor az LCS bevezetése nagy erőfeszítéseket követel.

Az egyes jellemzők súlyosságát a zárójelben lévő számmal jelöltük.

Novell GroupWise Messenger 1.0

Novell, www.novell.com

Értékelés: Jó – 6,8

Kezelés (20%)	6
Együttműködés (20%)	7
Biztonság (20%)	8
Szolgáltatások (10%)	5
Megvalósítás (10%)	6
Méretezhetőség (10%)	7
Érték (10%)	8

Ár: a GroupWise csomag részeként árusítják; a GroupWise webes/vezeték nélküli licencként 30 dollártól kezdődik, s nagy tételekben engedély is kapható

A használható platformok köre

Kiszolgáló: NetWare, Windows
Ügyfél: Windows

Összegzés: a GroupWise Messenger viszonylag olcsó megoldás olyan szervezeteknek, amelyek már futtatják a NetWare-t vagy NDS-t, valamint a Novell GroupWise együttműködési platformját. Azok a cégek viszont, amelyek még nem döntöttek a Messenger mellett, jobb ha megvárják a hamarosan megjelent következő ügyfélfunkciókkal kibővített változatot.

Az egyes jellemzők súlyosságát a zárójelben lévő számmal jelöltük.

A vizsgált üzenetküldők legfontosabb jellemzői

Támogatott operációs rendszerek	Állományátvitel	Támogatott üzenettípusok	Integráció a Microsoft Office-szal	Protokolltámogatás	Címár támogatás	Külső hitelesítési módszerek támogatása	Klienstámogatás
IBM Lotus Instant Messaging and Web Conferencing 3.1	AIX, OS/400, Solaris, Windows 2000	igen	szöveg, hang, mozgóképfajlıság és alkalmazásmegosztás	igen	SIP/SIMPLE	Open LDAP, NDS, Active Directory, eDirectory	AIX, Solaris, Linux, Windows, web
Microsoft Office Live 2003 Communications Server	Windows Server 2003	igen	szöveg, hang, mozgóképfajlıság és alkalmazásmegosztás, VoIP	igen	SIP/SIMPLE	Active Directory	Windows, web
GroupWise Messenger 7.0	NetWare, Windows 2000	nem	szöveg	nem	nem	eDirectory	Windows

Az LCS önálló szolgáltatásként és egy „előrelátó” Microsoft-architektúra részeként – az Exchange-dzsel és a SharePoint Portal Serverrel kombinálva – is telepíthető. Ez utóbbival a munkatársak az irodai termelékenységüket fokozó eszközökön át is együttműködhetnek egymással. Az LCS-hez azonban nem szükséges a teljes készlet. Önálló kiszolgálóalkalmazásként is üzembe helyezhető, feltéve, hogy működik a Microsoft Active Directory. Ha egy cég az Active Directoryra építette a hálózatát, akkor az LCS telepítése öt percbe telik. De ha más a címár, mondjuk, LDAP, akkor telepítenünk kell az Active Directoryt – s az már nem képerces munka...

Az LCS, mielőtt üzembe helyezik, titkosítást kínál NTLM (NT LAN Manager) vagy Kerberos alapon egy TLS (Transport Layer Security, szállítási-réteg-biztonság) vagy MTL (Mutually Authenticated TLS, kölcsönösen hitelesített TLS) révén. Mivel az LCS alkalmas teljes körű naplózásra és archiválásra, ésszerű lehet olyan szervezetben használni, amelynek sokat kell foglalkozni a HIPAA- és SEC-előírások betartásával.

A rendszergazdák szabványos Windows-konzolfelületről kezelhetik az LCS-t; ez a felület éppoly ismerős lesz nekik, mint, mondjuk, az IOS-hez hasonló parancssoros kezelőfelületek.

A Live Communications Server felhasználói a Windows Messenger ügyféllel kapcsolódnak a rendszerhez; ez az ügyfél hasonlít az MSN Messenger ügyfélprogramhoz, de nem azonos vele. A szöveges csevegéshez, video- vagy telefonhíváshoz, faliújság-használatához akár állományátvitelhez, de csak egy-két egérgérintés szükséges, és az alkalmazások megosztása sem sokkal bonyolultabb ennél.

Mivel a hálózati médiaforgalom meglehetősen sokféle, azért a teljes LCS-funkciók kiaknázása meglehetősen leleményességet kíván a távoli irodában vagy otthon dolgozó felhasználóktól. Ha az átvitel a SIP/SIMPLE protokoll szerint zajlik, akkor az LCS-hez SIP-kompatibilis útválasztók és tűzfalak kellenek, ezenfelül az útválasztóknak és tűzfalaknak ismerniük kell a plug-and-play NAT-ot. A SIP-követelmények kielégítésén dolgozó rendszergazdák a legegyszerűbb esetben is legyenek felkészülve arra, hogy meg kell majd nyitniuk az 1863–1900-as kapukat a belső forgalom-

hoz, de ezzel még nem lesz vége; a hang- és videohívások ügyében meg kell küzdeniük a NAT-el.

Ezek a problémák persze nem csak az LCS-t terbelik, hanem a VoIP- vagy videokonferenciás környezetben dolgozó összes SIP-protokoll szoftvert. Ezek fontos kérdések, és a SIP-es szoftvereket csak akkor lesz majd könnyebb telepíteni, ha az útválasztó- és tűzfalgyártók végre megállapodnak az alkalmazászállítókkal és a szabványalkotó testülettel.

Ha egy szervezet már használja a Microsoft hálózati és változatos médiákat kezelő szolgáltatását, nyilván célszerű az LCS-t választani. Az üzenetváltáshoz választható médiában élenjáró, és azonnal összekapcsolódhat szinte minden más Microsoft kiszolgálóalkalmazással. Az egyéb hálózatos platformmal dolgozó szervezeteknek már jóval nehezebb lesz elhatározásra jutni, mert az LCS telepítése és kezelése már-már semminek mondható ahhoz a kiaknázáshoz üzembe helyezendő infrastruktúrához képest.

Novell GroupWise Messenger

A 90-es évek nagy munkacsoportos örületében a Novell a GroupWise-zal nevezett be a versenybe, s a Microsoft Exchange-dzsel és a Lotus Notes-szal küzdött az első helyért. A GroupWise Messenger, a Novell csoportmunkás platformjának azonnali üzenetkezelő megoldása meglepően rugalmas módszereket ad az alapvető szöveges üzenetkezelésre.

Először is a GroupWise Messenger futtatásához nem kell feltétlenül telepíteni a GroupWise-t – jöllehet a GroupWise Messenger maga csak a GroupWise csomag részeként vásárolható meg. A GroupWise Messengerhez nem is kell NetWare; Windows-platfomon is van teljes funkcionális változata. Több okból mégis úgy határoztunk, hogy a GroupWise Messenger a GroupWise-zal együtt egy Netware 6.5 platformon fogjuk futtatni; a különleges konfigurációkat igénylő szervezetek azonban más opciók közül is választhatnak.

Bár a GroupWise Messenger telepíthető és futtatható Windowson, a windowsos eDirectoryval való összekapcsolásnak nagyon gyenge dokumentációja. A telepítési folyamat csupán annyit kíván meg, hogy fusson egy eDirectory (Novell eDirectory 8.5.1 vagy NDS eDirectory 8.78 vagy frissebb változat)

– vagy az adminisztrátornak más környezetből már legyen némi tapasztalata egy ilyen fa létrehozásában. A fa nagyon fontos az üzenetkezelő funkciók szempontjából, és logikailag láthatónak kell lennie minden ügyfél számára. A szoftvert telepítéskor létrehoz egy RSA-kulcs-párt, s ezért az adminisztrátornak láthatatlan a saját aláírású SSL-kiszolgálófolyamat.

Telepítés után a GroupWise Messenger háromféle szintű szövegben értesíthet a hibákról és a hibajavításról. Segíti az üzenetarchiválást, a HIPAA és SEC által felügyelt cégek tehát bizonyíthatják, hogy megfelelnek a követelményeknek.

A GroupWise Messenger ügyfélprogramja a legegyszerűbb a most vizsgált ügyfélprogramok között: alapvető szövegesüzenet-kezelést kínál, többféle változatban. Csak szöveges üzenetvívó tehát, nem alkalmas állományátvitelre, és más „gazdag” médiákat sem használ. A partnereket csoportosíthatjuk, mappákba gyűjthetjük, de nincsenek szabályok arra, hogy mi történjék, ha egy felhasználó csatlakozik a szolgáltatáshoz. Kellemesnek találtuk viszont azt a párbeszédablakot, amelyben a Messenger-ablak bezárásakor mindig ránk néz és megkérdezi, hogy elmentjük-e a csevegést.

A GroupWise Messenger kevésbé fejlett, mint a Lotus IM és a Microsoft LCS. De a Novell éppen most bocsátotta béta-tesztre az új változatát, s az már magasabb szinten használja a cég kiterjedt Linux alapú befektetéseit: ez a változat a Red Hat-disztribúción és a SuSE Linux-disztribúción is futtatható. Az új kiadás együttműködik a GAIM (GNU AIM) ügyfélprogrammal és már többféle médiatípussal dolgozik majd; faliújságot meg alkalmazásmegosztást kínál.

A GroupWise Messenger mostani kiadása viszonylag olcsó megoldás; főleg olyan vállalatoknak ajánlható, amelyek már dolgoznak a NetWare-rel, vagy az NDS-szel és a GroupWise-zal. Azoknak a cégeknek, amelyek még nem jutottak elhatározásra, érdemes megvárniuk a következő változatot, mert az az ígért – a platformmal, a funkcionálissal és az ügyfélprogrammal összefüggő – fejlesztések, javítások révén mindenképpen figyelemre méltó lehetőségnek ígérkezik.

Kezünkben a választás...

Az azonnali üzenetkezelés mára fontos és szükséges elemmé vált sok cég üzleti

infrastruktúrájában. A választásban nagyon fontos szempont az, hogy milyen a cég hálózatának a felépítése, milyen elemek vannak ennek a hálózatnak, mivel a legtöbb üzenetkezelő termék működéséhez specifikus címárakra vagy alkalmazáskeretekre van szükség.

A fejlődési irány világos: a használható médiák és ügyfélprogramok körének kiterjesztése. Ezek az üzenetkezelő megoldások egyre több funkciót kínálnak, a platformok növekednek, erősödnek – s persze egyre többet kívánnak meg a hálózati infrastruktúrától. Nem nagy kockázat azt jóslni, hogy az üzenetkezelők a cégek munkájában egy idő múlva éppoly fontos szerepet játszanak majd, mint manapság a levelezőrendszerek.

Pragmatikusan gondolkodva arra juthatunk, hogy ha windowsos munkaállomások alkotják a munkakörnyezetünket, és már sok időt, energiát fektettünk valamilyen sajátos megoldás bevezetésébe, akkor érdemes megmaradnunk ezen a platformon.

De ne felejtjük el: vannak választási lehetőségek. Némelyik megoldás könnyebben vagy kisebb költséggel használható: ha például már minden microsoftos háttérkiszolgálót kiaknázunk, akkor az LCS kézenfekvő lehetőség.

Mindent összevetve azt mondhatjuk, hogy a Lotus IM jól együttműködik a Notes- és webböngészőkkel, sima, zökkenőmentes átmenettel szolgál a csevegésről az alkalmazásmegosztásra és a faliújság szolgáltatásra. Ami a Microsoftot illeti, nagy tapasztalatokra alapozott gazdag szolgáltatás-választékot kínál, de a saját termékeihez és architektúrájához köti a felhasználót. A Novell üzenetkezelője szervesen beépül a GroupWise-ba, de az alkalmazására hajló felhasználóknak – ha semmi nem kényszeríti őket azonnali cselekvésre –, érdemes megvárniuk a GroupWise Manager közeli nagy frissítését.

Igaz tehát, hogy a döntésben meghatározó szerepet játszik a munkakörnyezet által használt platform, de ma már az IT-vezetők a maguk átgondolt IM-igényeit többféle IM-rendszer megoldásaival is összehasonlíthatják; nem kényszerülnek a meglévő infrastruktúrájuk megfelelő üzenetkezelő szoftvert használatára s nem kell törődniük az ebből adódó esetleges korlátozásokkal.

CURTIS FRANKLIN JR.,
BRIAN CHEE, MIKE HECK
(InfoWorld)

Objektumorientáltság

Az objektumorientáltság fogalma már vagy négy évtizede jelen van, ám csak az utóbbi néhány évben kezdtek a fejlesztők komolyabban foglalkozni vele. Az OO (objektumorientált) szemléletnek az a fő célja, hogy a programkódok jobban tükrözzék a való világ objektumait, eseményeit.

Feltehetően a ténylegesnél nagyobb jelentőséget tulajdonítottak az OO szoftverfejlesztésnek az utóbbi időben – főként marketingcélokból. Az „objektumorientált szemlélet áttörésével” kapcsolatban két dolgot érdemes leszögezni: az egyik az, hogy a felhasználók számára teljesen mindegy (és észrevehetetlen), hogy a program az OO vagy a hagyományos, strukturált módszertanokkal készült-e, a másik az, hogy technikailag nincs olyan probléma, amelyet strukturált nyelveken ne lehetne megoldani, az OO-környezetekben viszont könnyedén! Ebből a két állításból esetleg arra a következtetésre lehetne jutni, hogy az OO programozásnak nincs értelme, de ez egyáltalán nem igaz: szigorúbb szabályrendszere és jobb strukturáltsága jóval többet ad a szoftverek fejlesztéséhez, különösen az összetettebb szoftverekéhez. Az OO-környezeteknek az az egyik fő tulajdonságuk, hogy szinte tetszőleges absztrakciós szintre emelhetjük bennük a feladatokat. Ez azért jó, mert az emberi gondolkodás tulajdonságai miatt nem tudunk bonyolult problémákat hatékonyan megoldani, ha csak egész apró vagy egyszerű lehetőségeink vannak: az építész nem tud homokszemekből házat tervezni, a gépész egyetlen csavar szerkezetét sem látja át, ha azt atomokból kellene felépítenie. Az épület tervrajza inkább azt adja meg, hogy hová milyen vastag falakat kell húzni; a falakat a helyszínen persze már téglákból építik fel, de a tervezőnek nem szükséges ilyen alacsony szinten gondolkodnia.

Hierarchia

Az OO-szemlélet hierarchikus tervezési modelljét a strukturált programozás alig vagy egyáltalán nem fogadja be: a strukturált programozásban csak függvény szintű hierarchiákat lehet tervezni, s azok jó néhány feladatra már nem adhatnak átlátható megoldást. Az OO-modellezés az adatokból is és a függvényekből is hierarchiaszinteket építhet ki, vagyis a programozónak mindig csak azzal kell foglalkoznia, hogy a működés ezen vagy azon a szinten megfelelő legyen. Az építőipari analógia szerint az építész csak a falak helyét és anyagát határozza meg, az építészvezető gondoskodik arról, hogy az építész „oda” és „olyan” anyagból épüljön, a munkás meg csak arra figyel, hogy a téglák pontosan a helyükre kerüljenek. A strukturált módszertanokkal ez részben elérhető, de az nem kiszűrhető ki velük, hogy az építész is kedvére pakolja a téglákat, s hogy a munkás is tervezhesse.

Jármű

Mivel az épületek modellezése igen bonyolult feladat, vegyünk egy egyszerűbb

példát, egy autót: képzeletbeli járművének van egy pozíciója és valahány liter benzín a tankjában. Ezenfelül autónkat el is küldhetjük valahová, és szükség esetén feltankolhatjuk.

Az OO-szemléletet követve a két változót (pozíció és szint) csak olvashatóvá tesszük a külvilágnak, és csak akkor változtatjuk őket, ha valaki a két, bárki által használható függvény segítségével (*megy* és *tankol*) változtatja állapotukat: ha a jármű *megy*, akkor csökken a szint és változik a pozíció, ha *meg tankol*, akkor nő a szint. Az objektumba zárással számos programozói hibalehetőséget kiküszöbölünk, mert nem állhat elő olyan rendellenes helyzet, hogy egyszer csak nullára csökken a benzinszint, jóllehet nem is ment az autó, vagy éppen fordítva: megtelik a tank, pedig nem is tankoltunk. Ezt az egyszerű példát strukturált programozással már többnyire nehéz jól megoldani, mert bár ott is megadhatunk jármű adatsomagot pozíció és szint változóval, s írhatunk *tankol* meg *megy* függvényt, azok nem fognak összetartozni (nem csomagolódnak bele egyetlen objektumba), s így sokkal rosszabbul értelmezhető a kód: mire jó a mindenhol használt *megy* függvény? Csak járműre lehet használni, vagy másra is? Mi történik a rendszerben, ha egyszer csak lenullázom a jármű szintjét?

Az OO hierarchiaszintek száma tetszőlegesen bővíthető, a fenti példához

készíthetünk tehát egy járműpark objektumot is: ez tartja majd nyilván az összes, hozzá tartozó járművet. A járműpark tehát általános információkkal szolgálhat, például közölheti az éppen a telepen tartózkodó autók számát és az autók által megtett út napi átlagát; nem kell a háttérben nyilvántartott járművekkel mint egyedekkel foglalkoznunk.

Az OO-szemlélet tehát segít az absztrakciós szintek kialakításában és a szinteken az aktív objektumok létrehozásában (adatok és függvények együtt). A biztonságáról elrejtendő adatokkal gondoskodik: a programozók nem férnek hozzá az objektum tetszőleges változójához (szint és pozíció), csak ahhoz, amelyet az objektum készítője elérhetővé tett (*megy* és *tankol*).

Ebből a járműves példából az is látszik, hogy az egyszer megalkotott jármű objektumot nem feltétlenül csak a járműpark tarthatja nyilván, az máshol is felhasználható. Egyszerűen készíthetünk tehát osztálykönyvtárakat, vagyis az egyszer már létrehozott objektumokat később könnyedén felhasználhatjuk, nem kell őket újra megírni.

Öröklés, polimorfizmus

Mi a teendő akkor, ha buszokat is szeretnénk felvenni a járműparkba, de a busz objektumoknak az utasok számát is tárolniuk kell? Írjunk egy új busz objektumot?

Objektumorientált programozás

A strukturált programozástól eltérve egy egységben (objektumban) tárolja az adatokat és a rajtuk műveleteket végző függvényeket.

Ez már önmagában javítja az átláthatóságot, bár technikailag nem tesz többet lehetővé, mint a hagyományos megoldások.

A ma használt legjelentősebb objektumorientált nyelvek: Java, C++ és C# (ejtsd: szí-sárp).

Az objektumorientált környezetek három legfontosabb tulajdonsága:

- adatbecsomagolás – kívülről az objektumon csak a külön engedélyezett műveleteket lehet végrehajtani, a bel-

ső adatokhoz közvetlenül többnyire nem lehet hozzáférni, csak megfelelő függvények révén.

- öröklés – egy általánosabb alaptípusból örököltethetünk egy speciálisabb típust, s az megkapja a szülő minden tulajdonságát (adatokat, függvényeket), azokat tetszőlegesen felülírhatja vagy kibővítheti.
- polimorfizmus – örökölés esetén a gyermekobjektum bárhol használható a szülőobjektum helyett, mivel örökli a szülő összes tulajdonságát: ha például egy függvény a szülőobjektum típusát várja, akkor elfogadja a gyermekeket is.

Az OO programozási modellben ez felesleges: definiáljunk egy olyan busz objektumot, amely a jármű objektumból származik, vagyis megvannak azok a tulajdonságai, amelyek már a jármű objektumnak is megvoltak: *szint*, *pozíció*, *megy*, *tankol*, és adjuk hozzá a szükséges utaslétszám nevű változót. Az új busz objektumban tehát nem írjuk le még egyszer a járműben már megadott tulajdonságokat, mivel automatikusan megkapja őket a szülőjétől. Ezt a módszert hívjuk örököltesnek, és ez az OO-módszertan egyik legerősebb eszköze.

Ha később különleges buszok kerülnek a telepre, akkor csak tovább kell örökölni őket a busz objektumból: megadni az újabb tulajdonságokat. Néha nem is újabb paraméterek felvételére van szükség, hanem már meglévő újradefiniálására; az OO programnyelvek erre is lehetőséget adnak: ha egy elektromos buszt szeretnénk hozzávenni a rendszerhez, akkor átírhatjuk úgy a *tankol* függvényét, hogy csak akkor engedjen tölteni, ha a jármű a telephelyen van (megfelelő pozícióban) – mert csak ott van megfelelő áramforrás.

A példaképpen bemutatott járműparkban szükség lehet arra, hogy a telephelyen álló összes járművet feltankoljuk. Strukturált programozási nyelveken igen nehéz elegánsan megoldani ezt a feladatot, mivel a *tankol* függvénynek kellene valahogyan megkeresni az összes példányt, de azok között (mivel ilyen környezetben nincs öröklés) nincs semmilyen összefüggés.

Az OO-szemlélet szerinti kidolgozásban az összes jármű (autóbusz, elektromos busz stb.) a jármű objektumból származik, mindegyik példánynak meghívhatjuk tehát a *tankol* függvényét: mindegyik viselkedhet járműként is, vagyis mindnek van *megy* és *tankol* függvénye. Ezt a behelyettesítést nevezik polimorfizmusnak.

Hátrányok

Az OO-programozás nem mindig ad elegáns és jól érthető megoldást. Megtörténik például, hogy a fejlesztő túl általános objektumokat hoz létre, és mindent abból származtat. Ezzel a többieknek kevésbé átláthatóvá teszi a megoldást, s ezzel voltaképp elveszi az OO-környezet előnye. Az érthetőséget az is rontja, ha a megoldás nem modellezi megfelelően a problémát, s a programozóknak irracionális, mesterkélt objektumrelációkat kell létrehozniuk.

Azokban az esetekben pedig, amikor a szoftver roppant egyszerű feladatot lát el (vagyis csak néhány sornyi a kódja), az OO-megoldások feleslegesen bonyolítják a fejlesztés menetét.

100 gigabájt teljesítmény a noteszgépeknek is

Nagy kapacitású, hordozható számítógépekbe szánt háttértárolót mutatott be a Toshiba. A 100 gigabájtos merevlemez a cég képviselői szerint még az idei év második felében forgalomba kerülhet.

cionálását végző egységet is; harmincöt százalékkal lett kisebb elődjénél, és jóval könnyebb is annál. A kisebb méretből következik, hogy a fej a lemez külső széléig tud mozogni, így megnő a tároló-



Kicsi, de sokat tud tárolni

A piac első, ekkora kapacitású 2,5 hüvelykes meghajtójának teljesítménye 20 gigabájtal haladja meg a Toshiba jelenlegi legnagyobb, noteszgépekbe való winchesterét.

A fejlesztők egy új technológiával négyzethüvelykenként 80 gigabites adatsűrűséget értek el, s ez jelentős növekedés a most alkalmazott 65 gigabites képest. Ehhez a lemezt és az olvasófejet egy vékony filmréteggel vonták be, amely fokozza az olvasófej érzékenységét. Továbbfejlesztették az olvasófej pontos pozi-

felület nagysága. A tárolóban két, 2,5 hüvelykes átmérőjű, percnként 4200-as fordulatszámú lemez van, lemezenként 50 gigabájt kapacitással.

A merevlemez jobban ellenáll a külső behatásoknak és működéséhez 20 százalékkal kevesebb energiát fogyaszt. Az eszköz ATA-6 csatlófelülettel kapcsolódik az alaplaphoz. A Toshiba tervei szerint a tárolóeszközök első mintapéldányai májusban készülnek el, a kereskedelmi forgalomba pedig a harmadik negyedév végén kerülhetnek.

Könyv képernyővel

A Sony újabb kísérletet tesz arra, hogy megint életet lehessen az elektronikus könyvek piacába; április huszonegyedikén forgalomba hozta a japán piacra szánt EBR-1000EP-t. Az eszköz a nemrég bemutatott Broadband e-Book (BBeB)

formátumú elektronikus könyveket is kezeli. A Sony az 1000EP 6 hüvelykes képátlójú képernyőjének kifejlesztését az E Ink és a Philips Electronics szakembereivel együtt végezte. A kijelző felbontása 170 képpont hüvelykenként. A fejlesztők szerint ezzel a szöveg olyan jól olvasható, mintha a felhasználó újságot olvasna. Az elektronikus dokumentumokat USB-csatolón vagy a Memory Stick-dokkon át lehet feltölteni az eszközre. A miniszámítógép belsejében 10 megabájt belső memória van, amely 500, egyenként 205 oldalas könyv eltárolásához elegendő. A memóriakártyákkal ez a kapacitás gyakorlatilag korlátlanul bővíthető. A 126x190x13 milliméteres, 190 grammos e-könyv energiaellátását négy AAA elem végzi, amely a Sony szerint tízezer oldal megjelenítéséhez elegendő.

ÖSSZEÁLLÍTOTTA: TRAUTMANN BALÁZS



SZURKOLJ LISSZABONBAN A CANONNAL!

A Canon nyomtatói közül biztosan kiválaszthatod azt a modellt, amire otthonodban vagy az irodában szükséged lehet. Meglátod: kis helyen elfér és hihetetlen sebességre képes, legyen szó akár fekete-fehér, akár színes nyomtatásról. A különböző kiegészítő szoftverekkel pedig egyszerűvé válik az eddig nehéznek tűnő munka is. Válaszd a számodra legjobb megoldást kínáló nyomtatót a Canon széles termékcsaládjából!

Vásárolj bármilyen Canon készüléket*
2004. április 1. és június 15. között és nyerj!

3x
négynapos portugál utazás
és VIP-jegy az EB-döntőre



333x
EURO 2004-es útitárca



33x
EURO 2004-es hátizsák



Ajándéksorsolás: 2004. június 21.

Canon. Belépő a profik világába.

* Az akcióban a Canon számológépek, keltékek, kégesztők, fogdánosok, papírok és más melléklet nem vesznek részt.

A további részleteket megtalálod a bolti szórólapokon és a www.canon.hu internetoldalon. Bármit elképzelhetsz, a Canonnal megteheted.

you can
Canon



HIVATALOS PARTNER



Hal helyett hálót

Bár az uniós csatlakozással számos új támogatási forrás nyílik meg, a vállalkozásoknak és önkormányzatoknak újfajta szemléletet kell elsajátítaniuk az eredményes pályázáshoz

Avállalkozások, illetve önkormányzatok az Európai Unióhoz való csatlakozás után még több forrásból juthatnak támogatáshoz; a Nemzeti Fejlesztési Tervhez kapcsolódó programok már hónapokkal ezelőtt elindultak, ezeket részben az Európai Unió, részben az állam finanszírozza. Kevésbé ismertek az úgynevezett közösségi kezdeményezések (a közösségi politikák megvalósítására szolgáló nemzetközi programok), amelyeken keresztül egyes kiemelt területeken - így például az információs társadalom fejlesztésére - lehet pályázni. Ezeket is - az előző forráshoz hasonlóan - hétéves tervezési ciklusokban határozzák meg. A következő ilyen ciklus 2007-től indul, s ennek tervezése nemrég elkezdődött.

Egyedül nem megy

Szabó Anikó, a KFKI Csoporthoz tartozó Consero Kft. tanácsadás üzletágának vezetője elmondta: a legtöbb pályázatra egyedül is lehet jelentkezni, de a fajsúlyosabb EU-pályázatok terén a partnerség jellemző, vagyis több ország cégei, szervezetei fognak össze egy-egy cél érdekében (a kutatási-fejlesztési keretprogramokban, amelyekben a most csatlakozott országok már évek óta közreműködnek, kizárólag ilyen projektek futnak). - A magyar pályázók ezen a területen más csatlakozó országokhoz képest eddig is sokkal jobban szerepeltek - tette hozzá Eszes Gábor, az AAM Vezetői Informatikai Tanácsadó Rt. EU-üzletágvezetője.

Az AAM tanácsadója hangsúlyozta: a korábbi magyar gyakorlattal szemben az Európai Unióban egy egészen másfajta szemlélettel kell megbarátkoznunk, ugyanis az EU hagyományos értelemben nem ad támogatást (azaz „segélyeket” a rászorulóknak); az összegek inkább befektetés jellege van, s ezzel még nagyobb

teljesítményre szeretnék ösztönözni az európai vállalkozásokat. Eszes Gábor - a régi keleti bölcsességet tovább fejlesztő - hasonlata szerint az EU „nem halat ad az éhes embereknek, hanem hálót a halászoknak”. Az európai uniós pályázatok elbírálásánál kiforrott módszertant alkalmaznak, amely alapján kiválasztják a legígéretesebb projekteket. Azok a projektek számíthatnak kedvezőbb elbírálásra, amelyeknél adott befektetés mellett egy adott szervezet a legjobb eredményt tudja produkálni. Éppen ezért az, aki „jól jön majd az a kis támogatás” felkiáltással választja ki, hogy milyen pályázaton indul, már az elején hibázik; más szavakkal, a kínálat vezérelte pályáztatás nem hatékony.

A kevesebb több

A másik szempont, amit minden pályázónak szem előtt kell tartania: nem biztos, hogy egy kkv vagy önkormányzat egy évben több pályázatra is eredményesen tud koncentrálni, éppen ezért érdemes kiválasztani a megfelelő témát és a szervezet méretének leginkább megfelelő pályázatot. Vannak olyan esetek is, amikor a háttér alaposabb „bennfentes” ismerete sem árt: például olyan esetekben, ahol egy pályázati témában csupán néhány nagyobb önkormányzati projekt lesz majd nyertes. Eszes Gábor szerint az EU-pályázatok olyan menedzsmentszemléletet követelnek meg a kkv-tól, illetve az önkormányzatoktól, amely ma még itthon nem igazán jellemző. A jövőben még az évi 50 millió forintos árbevételű, 10 főt foglalkoztató cégnek is projektervezést, kezelést, controllingot kell végeznie, ha pályázati pénzekhez akar jutni.

Hasonlóan fogalmazott Szabó Anikó is, aki szerint a programok célja, hogy a vállalkozások, illetve az önkormányzatok saját fejlesztéseiket kisebb önerővel tudják elvégezni; ugyanakkor ezeknél a szervezeteknél éppen az önerőhöz szükséges forrás, illetve a pá-

PÁLYÁZATMENEDZSMENT

1. A pályázat előkészítése

A pályázati profil meghatározása: a felkészítés keretében - a jelenlegi helyzet felmérésére (fejlesztési tervek, rendelkezésre álló erőforrások, stratégia, szervezeti célok, értékek) alapozva - érdemes egy úgynevezett „pályázati profil” előállítani, amely néhány témára, illetve pályázati alapa szűkíti a lehetséges fejlesztési projektek és a kapcsolódó pályázatok körét.

A pályázat kiválasztása: az elkészített pályázati profil lehetővé teszi a szervezet céljainak és lehetőségeinek megfelelő, a legnagyobb eredményt kínáló pályázati lehetőség kiválasztását. Ennek során elemezni kell a projekt megvalósítása esetén várható hatásokat, valamint a pályázat elutasításában rejlő kockázatot, javaslatot kell tenni annak kezelésére.

Pályázatfigyelés: ha az adott pillanatban nincs megfelelő nyitott pályázati forrás, érdemes az elkészített pályázati profil alapján legalább egy évig figyelni a megjelenő pályázati felhívásokat.

Projektgenerálás: a szervezetnek nincs a pályázati felhívásoknak megfelelő projektötlete, a pályázati témákban és szabályokban jártas szakértők segítik a projektgenerálást.

2. A projekt megtervezése

A pályázati projektek legfontosabb része a projekt tárgyának és keretének („terjedelmének”) részletes megtervezése. A tervezést két okból is fontos már a pályázat beadása előtt elvégezni: az elfogadott pályázat keretein a későbbiekben már nehéz változtatni.

3. A finanszírozás megszervezése

Egy szervezet pályázatokon való indulását gyakran megakadályozza, hogy nincsenek meg az önerőhöz szükséges anyagi források, illetve nem képes biztonságosan előfinanszírozni a projektet.

Amennyiben a partner külső átmeneti finanszírozásra szorul, annak megszervezésében segít a tanácsadó a lehetőségek feltárásával és elemzésével, támogatásával.

4. A pályázat elkészítése és benyújtása

A pályázat elkészítése során kerül sor a dokumentáció kialakítására és a szükséges feltételek biztosítására.

5. A projekt előkészítése

Nyertes pályázat esetén a projekt megvalósításának sikeressége érdekében célszerű a keretek alapos és szakszerű kialakítása. A projekt előkészítési szakaszában kiemelt feladat a pályázati szabályoknak megfelelő (többnyire kötelező) közbeszerzések lebonyolítása.

6. A projekt megvalósítása

A projektek megvalósítása során a már ismert projektmenedzsment-feladatok mellett megjelennek, illetve nagyobb hangsúlyt kapnak a következő feladatok: műszaki ellenőrzés, műszaki változáskezelés; pénzügyi menedzsment; konzorciumi működés.

7. A projekt lezárása

A projekt lezárásában nagy figyelmet kell fordítani az adminisztráció megfelelő elvégzésére, nemcsak azért, mert a források jelentős részéhez csak az adminisztratív lezárás után lehet hozzáférni, hanem azért is, mert a projektek általában a zárás időpontjától számított öt-hét évig ellenőrizhetők.

(Forrás: AAM)

lyázati mechanizmusok ismerete hiányzik. Hozzáte: a pályázatírás a pályázás legegyszerűbb része, ennél azonban egy sokkal összetettebb folyamatot kell levezényelni.

A pályázók első feladata a lehetséges források megkeresése. Ezt követi a pályázatmenedzsment, amely nemcsak pályázatírásból áll, hanem a pályázás egész folyamatának lebonyolításából. Ezután jön a projektmenedzsment, amelynek azért van kiemelt szerepe, mert az EU utólag finanszíroz, így minden ilyen projektet az elvárt keretek szerint kell megszervezni. A projektmenedzsment részeként a szervezeti hiányosságokat is el kell kerülni, ellenkező esetben számítani kell arra, hogy a pályázó az arányos finanszírozást nem fogja megkapni – hangsúlyozta a tanácsadó. Adminisztratív szempontból nagyon fontos még a projektcontrolling elvégzése; Szabó Anikó szerint egyelőre a potenciális pályázók körében ehhez még nincs meg a kellő tudás.

Kompetenciaközpontok

A pályázók és a források közötti kapcsolat a tanácsadó lehet, aki az előbb említett folyamat bizonyos elemeit vagy teljes egészét is felvállalhatja. Az EU-pályázati piac további szereplői a bankok: a különböző programokban általában 50 százalékos önrészt kérnek a pályázóktól, ezt azonban adott esetekben más programokból vagy hitelből is meg lehet oldani. Már itthon is elkezdődött a bankok tanácsadói kompetenciaközpontjainak kiépítése, valamint az a gyakorlat, hogy a hitelintézetek különböző tanácsadókkal működnek együtt egy-egy projektben.

A tanácsadókra sok területen lehet szükség, például a pályázati tanácsadás, pályázatírás, projekttanácsadás, a partnerség, illetve az oktatás, tréning területén – itthon a cégek egyelőre ez utóbbi területen veszik igénybe leginkább a konzultációs cégek szolgáltatásait. A piac ezen a területen ma még nem kiforrott és az sem alakult ki, hogy a tanácsadók honnan tehetnek szert bevételre. Szabó Anikó hozzátette: más informatikai cégekhez hasonlóan a KFKI is kialakította – a Conserón belül – az európai uniós kompetenciaközpontját. A partnerség révén sok esetben a tanácsadó nem egy megbízónak dolgozik, hanem – akárcsak a megboldogult dotcom időkben – valamilyen formában általában maga is részese a projektnek.

A tanácsadók valószínűleg nem sokat profitálhatnak majd a pályázatírási szolgáltatásból, illetve a pályázatírásból, mivel ezt maguk a cégek tudják legkönnyebben megtanulni, másrészt az utóbbi időben rengeteg kisebb vállalkozás indult, amely kifejezetten ilyen szolgáltatásokat kínál. Eszes Gábor szerint a nagyobb tanácsadó cégek inkább a teljes körű pályázatmenedzsment szolgáltatással segíthetik az ügyfeleiket kitűzött fejlesztési céljaik elérésében. A pályázatmenedzsment magában foglalja a teljes folyamatot az ötletgenerálástól kezdve a pályázat elkészítésén át egészen a sikeres megvalósításig és a projekt adminisztratív lezárásáig.

Az AAM szakértője úgy véli: a különböző szervezeteknek (önkormányzatoknak, állami szervezeteknek, kisebb vállalkozásoknak, nonprofit szervezeteknek) általában nem érdemes kialakítaniuk a megfelelő kompetenciával és erőforrásokkal bíró projektszervezetet. A pályázatok megnyeréséhez és a projektek sikeres

lebonyolításához szükséges kompetenciákat széles körű szakértői bázisuknak köszönhetően a tanácsadó cégek tudják biztosítani.

Fellendül a piac?

A csatlakozást követően arra is fel kell készülni, hogy olyan EU-s cégek jelennek meg, amelyek kész megoldásokat kínálnak majd a pályázásra, és vállalják annak teljes menedzselését is. A programokban való részvétel mellett egyes szereplők – lobbiszervezetek, kutatóintézetek, tanácsadók – akár arra is hathatnak, hogy a jövőben hogyan alakulnak a programok, illetve mely területeket támogat az Európai Unió – tette hozzá Szabó Anikó. Érdekes lesz megfigyelni, hogyan változik az informatikai piac. Az EU-forrásokkal kiélezített vállalkozói és közigazgatási informatikai fejlesztések jelentős megrendeléseket jelenthetnek a hazai informatikai cégeknek, azonban ehhez stratégiára alapozott fejlesztési ötlet, pályázat, és sikeres közbeszerzési tender szükséges. Eszes Gábor úgy véli: az informatikai cégek több szempontból is profitálhatnak az EU-pályázatokból: egyrészt ha potenciális ügyfeleik támogatáshoz jutnak, azt náluk költhetik el, emellett azonban saját maguk is pályázhatnak számos témában, így például a Nemzeti Fejlesztési Tervből kis- és közepes vállalkozások beruházásainak támogatására vagy tartalomfejlesztésre.

MOZSIK TIBOR

*online:

www.consero.hu
www.aam.hu
www.gkm.hu/dokk/main/gkm/eu

online Computerworld Számítástechnika

Linkajánló

Angol hírlevél

Apróhirdetés

ICT sajtószemle

Archivum

Események

Letöltés

Unja a vadászást a megfelelő
meghajtó-programért?

A CW-SZT Online
szolgáltatásával egy helyen
megtalálhat több gigabájnyi
adatot, 5 féle platformra!

SZÁMÍTÁSTECHNIKA
Információ első kézből

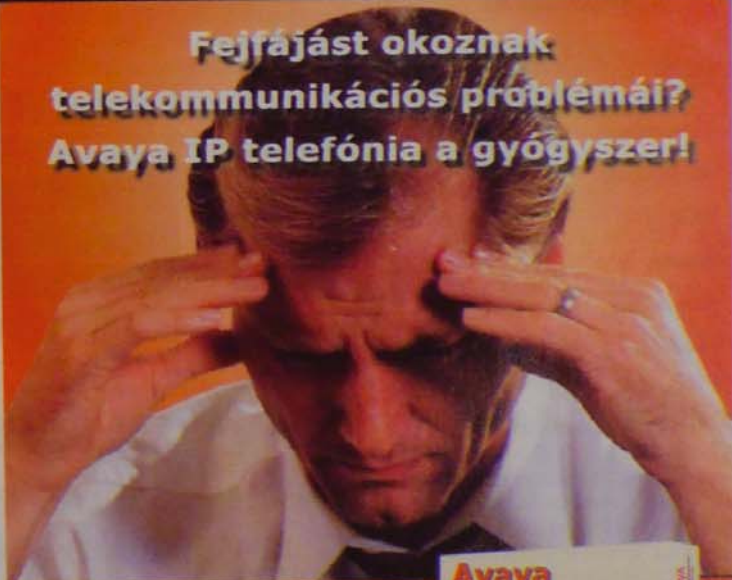
www.computerworld.hu



geomant
Enterprise Solutions

AVAYA
Business Partner

Fejfájást okoznak
telekommunikációs problémái?
Avaya IP telefónia a gyógyszer!



Avaya
IP telefónia
egyszerű - gyors - teljeskörű

INTERACT 2004 KONFERENCIA
2004. május 19 - Budapest

Regisztráljon és látogasson meg minket rendezvényünkön! www.geomant.com/interact2004
www.geomant.com

Mibe kerül a számítógépes bűnözés Európának?

A McAfee Security felmérése szerint évi huszonkétmilliárd euró kárt okoznak a vírusok, ami egy-egy vírustámadás esetében ötezer euró veszteséget jelent vállalkozásonként

A legelső vírus húsz éve tűnt fel. Akkoriban egy vírusnak napokra, gyakran hetekre volt szüksége az elterjedéshez, ez az időtartam azonban ma már órákban mérhető, és a folyamat tovább gyorsul. Amikor 2004 januárjában a MyDoom-a verzió lesújtott, gyorsabban terjedt el, mint a tavalyi tömeges levelezővírus, a Sobig.f. A számítógépek millióit világszerte megfertőző víruskiterjesztések mögött a szakértők szerint szervezett bűnszövetségek állnak. A számítógépes szakemberek 2003-at a férgek évének nevezték el, mert egész évben rendszerek és hálózatok tömegét megbénító digitális fertőzések terjedtek a világhálón.

2003 januárjában a Slammer féreg majd hetvenötezer kiszolgálógépet fertőzött meg alig tíz perc alatt, bankautomata hálózatokat bénított meg, és még a légiforgalomban is késéseket okozott.

2003 nyarán a Windows egyik hibáját kihasználó Blaster féreg támadott, majd augusztusban kitört a még kártékonyabb



24 órájába. Így az utolsó dolog, amivel szembesülni akarnak az, hogy számítógépes rendszerük egy vírus, hacker vagy más támadás következtében leállt. Manapság az e-mail és a világháló a legszélesebb körben használt üzleti eszköz, s a

vállalkozás profiljától és méretétől függetlenül az alkalmazottak naponta használják. Csakúgy, mint a számítógépes bűnözők (vagy kiberbűnözők). Minden egyes alkalommal, amikor egy alkalmazott csatlakozik a világháléhoz, több mint nyolcvanezer vírus fenyegetésének teszi ki magát és vállalatának rendszerét. Az e-mailen terjedő vírusok száma nem csökken, a spam mennyisége döbbenetes sebességgel nő, és egyre gyakoribbak a spam útján terjesztett rosszindulatú kódok is, mint például a Swen, vagy az olyan férgek, mint a MyDoom.

A kutatás kimutatta, hogy minden egyes vírustámadás ötezer eurós költséget okoz egy átlagos európai kisvállalkozásnak.

A vírusok és a fenyegető kódok elleni harc már teljes idős munkakörre nőtte ki magát, pedig sok kisvállalkozásnak nincs meg a megfelelő forrása, így a hozzáértők általában tűzoltással foglalkoznak – legyen az internettel vagy asztali géppel kapcsolatos probléma.

Európában tizenhárommillió-nyolcszáz-ezer kisvállalkozás működik, amelynek nyolcvanegy százaléka használja a hálót napi üzleti tevékenysége során. (Forrás: *Just Numbers, Numbers on Internet use, electronic commerce, IT and related figures for the European Community, January 2001*). Az ötven alkalmazottnál kevesebbet foglalkoztató vállalkozások központi szerepet játszanak Európa gazdasági növekedésében és virágzásában. Többségük ugyanakkora veszélyben van a rosszindulatú kódok és vírusok miatt, mint a legnagyobb vállalatok. A különbség annyi, hogy a kisvállalkozások nem alkalmaznak teljes munkaidős IT-szakértőket, akik megvédik rendszerüket és hálózatukat a terjedő számítógépes bűnözés ellen. A legtöbbjük aligha engedhetne meg magának egy vírustámadást.

Minden ötödik megvizsgált vállalkozás (22 százalék) a vírustámadás során sérült rendszerük helyreállításának idejére irodái bezárására kényszerült. Ez az arány Olaszországban 30 százalék, Franciaországban pedig 50 százalék. Az okozott károk között a helyreállíthatatlanul elvesztett állományok Spanyolországban okozzák a legnagyobb problémát; itt minden ötödik vállalkozás (20 százalék) érintett, míg a német cégek egyharmadának (33 százalék) kellett új hardvert vásárolnia egy-egy meggondolatlan kattintás után. Az olasz cégek alkalmazottainak ötöde (21 százalék) panaszkodott arról, hogy a vírustámadások rombolják a cégmorált.

A kisvállalkozások több mint harmada érzi sebezhetőségét, de nem veszi komolyan a háló fenyegetéseit. A hálózati biztonságra vonatkozó attitűd Európaszerte eltérő: Angliában, Spanyolországban, Olaszországban és Franciaországban fontos ügynek tekintik, míg Németországban és Hollandiában alacsony prioritású feladatnak tartják. Ennek ellenére az angol és a francia kisvállalkozásokra

A kisvállalkozások vírustámadásban érintett százaléka

Ország	Érintett kisvállalkozások százaléka
Olaszország	43
Spanyolország	51
Anglia	40
Hollandia	55
Németország	21
Franciaország	44

Sobig.f. A McAfee Security belső adatai azt mutatják, hogy előfordult olyan pillanat a Sobig.f kiterjesztésének idején, amikor minden tizenhetedik, a világhálón utazó levél a vírus másolata volt.

A most közzétett felmérésben ötszáz európai kisvállalkozást vizsgáltak meg Angliában, Franciaországban, Németországban, Hollandiában, Spanyolországban és Olaszországban. Az évi huszonkétmilliárd eurós kár a számítógépes rendszerek helyreállítási költségéből és az így elszendvedett idővesztéséből származik.

A vállalkozásoknak, de főleg a kisvállalkozásoknak mindig kevés az idejük, napi tennivalójuk nem is fér bele a nap

A kéréstlen levelek legjellemzőbb fajtái



A vírusirtó szoftverek frissítettsége

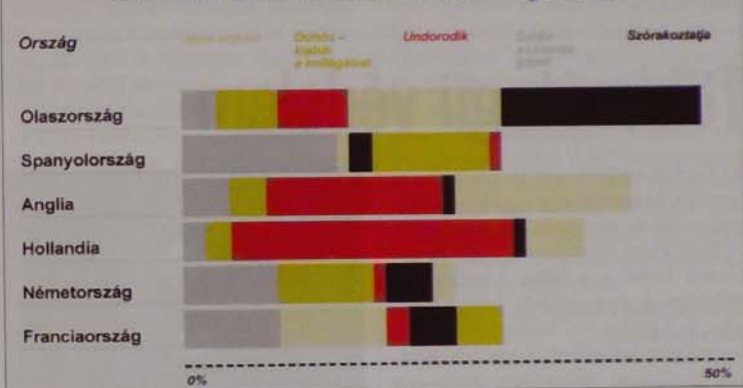


VÉDELMI TIPPEK VÍRUSOK ÉS HACKEREK ELLEN

1. Soha ne nyisson meg ismeretlenektől e-mailen érkező csatolt állományokat!
 2. Óvakodjon az általános témasorú levelektől – ezek gyakran fertőzők! Még akkor se nyissa meg, ha a küldő ismerős, de a tárgysor homályos.
 3. A körleveleket és kéréten reklámleveleket válasz vagy továbbküldés nélkül törölje!
 4. Frissítse vírusvédelmét rendszeresen! Több mint nyolcvanezer ismert vírus létezik, és további ötszáz új jelenik meg minden hónapban. Használja az automatikus frissítési funkciót!

5. Készítsen biztonsági másolatot állományairól! Egy vírus törölheti vagy megrongálhatja kritikus fontosságú adatait, anyagait. A biztonsági másolat ideális esetben nem a számítógép beépített meghajtóján, hanem attól elkülönítve tartandó!
 6. Győződjön meg róla, hogy számítógépe operációs rendszere a lehető legfrissebb! Látogassa meg a gyártó oldalát az esetleges javításokért, információkért (pl.: Microsoft)!
 7. Soha ne adja meg hitelkártyaszámát vagy PIN-számát anélkül, hogy meggyőződött volna a weboldal valódiságáról és védettségéről!

A kéréten levelek kiváltotta reakciók megoszlása



jellemzőbb, hogy lejárt vagy akár öt éve frissítetlen vírusirtó szoftver „védelmében” dolgoznak. A spanyol vállalkozások nem kockáztatnak; hetvenhárom százalékuk nyilatkozta azt, hogy az elmúlt hét nap során frissítette vírusellenes szoftverét. A kép Németországban kevésbé biztató; a megkérdezettek 11 százalékának egyáltalán nincs vírusirtója – ez a legrosszabb arány Európában.

A 2003-as karácsonyi időszakban ugyan rengetegen vásároltak interneten – ennek révén hatalmas mennyiségű bizalmas információt küldtek át a hálózati

ton – az európai kisvállalkozások közel harmadának (28 százalék) még sincs tudomása arról, hogy személyes információit, hitelkártyaszámát vagy PIN-kódját ellophatják és felhasználhatják. Ez azért különösen veszélyes, mivel a nemrégiben elterjedt trójai vírusok számos, úgynevezett hátsó ajtót telepítettek a fertőzött gépekre, s ezeken át hozzáférés nyílhat a gépen tárolt állományokhoz, személyes vagy banki adatokhoz. A hacker a megfertőzött gépet és annak címlistáit emellett tömeges levélküldésre is felhasználhatja. Az angol, francia

és holland cégek egyharmadának nincs tudomása arról, hogy a számítógépes kémkedés és az információrablás is fenyegeti. Ebben a témában a spanyol és francia cégek a legfelkészültebbek.

1994 áprilisában küldték el az első kéréten reklámlevelet, vagyis spamet. Azóta exponenciálisan növekvő iramban emelkedik a szexuális teljesítmény-növelő szereket és olcsó jelzőfogót kínáló reklámlevelek mennyisége. Becslések szerint 2006-ra több mint kétszázhatmilliárd spamet fognak elküldeni világszerte, azaz ezernegyszáz darabot fejenként. A kutatásból kiderült, hogy a víruskitörések ugyan aggodalomra adnak okot, de az alkalmazottakat mégis az európai munkahelyeket előzőlő spamáradat teszi boldogtalaná. Ez gyakran veszekedések vagy dühkitörések kiváltója lehet, ahogy az elő is fordul a vállalkozások 17 százalékában. Spanyolországban ez 24 százalék, Franciaországban pedig eléri a 27 százalékot. Németországban a másik típusú reakció a legjellemzőbb, vagyis amikor a felhasználó dühében a számítógépet szidja. Érdekes véletel, hogy amíg Hollandiában különösen undorodnak a spamtól, az olasz alkalmazottak többségét ez szórakoztatja.

A fentiekkel együtt megállapítható, hogy az érzelmi fellángolások nem vál-

MIT NEM TUDNAK A CÉGEK?

- Számos vállalkozás egyáltalán nem tudja, hogy a bűnözők mennyire kifinomult módszerekkel szerezhetik meg személyes és pénzügyi adataikat.
- Cégek ezrei üzemelnek lejárt vagy nem frissített biztonsági termékekkel, esetleg a biztonsági megoldások teljes hiányában.
- Az európai irodákön végigsöpör a cyberdüh; a spam és a vírusok nagyon sok irodai veszekedést okoznak.
- A vállalkozások jó része (38 százalék) a múlt évhez képest sebezhetőbbnek érzi magát.

tottak ki megelőző jellegű lépéseket. Bár a vállalkozások érzik a kockázatot, egyötödük (19 százalék) csak az elmúlt egy évben frissítette vírusvédelmi szoftverét. A fenyegetések ellenére a megkérdezettek 43 százaléka továbbra is alacsony prioritású problémaként kezeli a számítógépes bűnözést, és 22 százalékuk beismeri, hogy nem tervez internet-biztonsági beruházásokat az idén.

MUNKATÁRSUNKTÓL

A vezető szegmensben

A McAfee-termékeket gyártó Network Associates bejelentette, hogy a Gartner piacutató cég a betörést felismerő rendszerekről szóló 2003 második féléves Magic Quadrant jelentésében a vezető szegmensbe sorolta be a céget. Az április 13-án közzétett jelentésben a behatolásfelismerő és védelmi piac meghatározó gyártóinak biztonsági infrastruktúra termékeit és szolgáltatásait vizsgálták meg. A Gartner szerint a vezető szegmensben elhelyezkedő vállalatoknak tiszta képük van a piac fejlődési irányáról. A jelentés megemlíti, hogy a hagyományos behatolásfelismerő megoldásokat készítő szolgáltatók folyamatosan új

kihívásokkal szembesülnek: kénytelenek lesznek bővíteni technológiáikat, hogy versenyezni tudjanak a behatolást megelőző termékek gyártóival.

A Network Associates stratégiája a kritikus szükségleteket célozza meg azáltal, hogy további befektetés nélkül kínál zökkenőmentes átállást a reaktív megoldásokról a megelőző jellegű megoldásokra. Az McAfee Enterecept és a McAfee IntruShield kombinációjával a Network Associates az egyetlen olyan vállalat, amely átfogó, az asztali gépektől a kiszolgálókig terjedő behatolás-megelőző védelmet ad.

MUNKATÁRSUNKTÓL

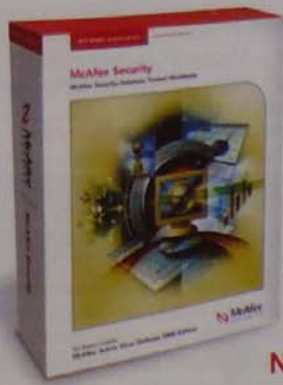
A vírusok és férgek nem ismernek kisvállalatot – már magyar nyelven is fenyegetik cége biztonságát!

Vírusvédelem és behatolás-megelőzés a McAfee-től kis- és középvállalkozásoknak!

Új integrált vírusvédelmi és behatolás-megelőző megoldások:
 McAfee Active VirusScan és McAfee Active Virus Defense kis- és középvállalkozásoknak.
 McAfee ProtectionPilot menedzsmentkonzollal: könnyű és automatikus út a teljes védelemhez. Megfizethető áron, kisebb képzés-igénnyel.

Forduljon bizalommal a Network Associates képviselőhöz a (06) 30-967-9040 telefonszámon, vagy az Arpad_Toht@NAI.com e-mail címen!

Network Associates®



Spam, vírus, csalások

Két évvel ezelőtt a Gartner piackutató intézet azt jósolta, hogy a szemétlevelek – spamek – aránya a teljes e-mail forgalmon belül exponenciálisan növekedni fog, és 2004-re 50 százalékot tesz ki

Több nemzetközi elemzőcég szerint a következő években az e-mail forgalom a mostaninál többszöröse lesz, ráadásul a levélszemét-áradat előbb-utóbb eléri a mobiltelefonokat is, vagyis SMS-ben is terjedni fognak a kénytelen levelek (üzenetek). Ez a jelenség már most nagy veszteségeket okoz. Hogy csak kettőt említsünk: egyrészt csökkenni fog a munkatermelékenység – az európai vállalatok már 2002-ben több mint 2 milliárd euró veszteséget szenvedtek el emiatt –, másrészt a vírusok és férgek egyre

inkább összeolvadnak a levélszeméttel: a kénytelen levelek sokszor vírusosak, illetve a vírusfejlesztők egyre inkább használnak spamküldő eljárásokat.

A védekezés viszonylag nehéz: nem lehet megvédeni az e-mail címeket, előbb-utóbb bekerülnek valamelyik spamküldő adatbázisba. Másfelől nincs is még olyan szoftver vagy technológia, amely a többihez képest kimagasló eredményekkel szűrné a levélszeméttel (és a vírusokkal), a „hasznos” leveleket meg teljes biztonsággal átengedné. Szakértők szerint ilyen technológia soha nem is

lesz, a megoldás máshol keresendő. Több lehetőség is felmerülhet: a küldőket kell azonosítani; olyan költségűvé kell tenni a levélküldést, amely az átlagembernek elenyésző, de nagy tételben ráfizetéssé teszi a spamüzletet; törvényi szabályozással kell visszaszorítani a levélszeméttel. Mások azt mondják, hogy a spamellenes technológiák területén már megtörtént az áttörés, de még finomítani kell rajtuk, s az még eltart néhány évig. Az alábbiakban a ma itthon elérhető, hatékony spam- és vírusellenes technológiák közül mutatunk be néhányat.

KI KÜLD LEVÉLSZEMÉTTET?

- A szemétlevelek 80 százaléka amerikai termékeket vagy szolgáltatásokat reklámoz, és 200-nál is kevesebb jól ismert spamküldő csoport indítja őket
- A spamküldők nagy része Florida állambeli
- A spamek 60-70 százaléka nyitott kapukon át jut a számítógéphez: az így küldött üzenetek háromnegyede előtt trójai vírus nyitja meg az utat (Bugbear, Fizzer, Sobig, MyDoom)
- Sok korábbi vírust egyenesen azért hoztak létre, hogy azok előkészítsék a terepet a spamterjesztéshez
- A spamek aránya évente 200-300 százalékkal növekszik.

(Forrás: MessageLabs)

Díjazott spamszűrő

Spamszűrő lett az idei év IT-reménysége: az Internethajón átadott „IT Reménység Díj 2004” elismerést a Spam Filter nyerte el, a Virus Buster Kft. terméke. 2003-ban kezdődött a fejlesztése, most a béta-tesztnél tart, és várhatóan 2004 második negyedévében kerül forgalomba – nyilatkozta *Bozsó Julianna*, a cég ügyvezetője.

A Spam Filter a MailShield for SMTP modulja, egy statisztikai alapon működő motor van benne. A ma ismert levélszemét-szűrési technikák közül ez adja a legnagyobb felismerési arányt és a legkisebb vakriasztási hányadot. A statisztikai alapon végzett szűrés mellett sok

egyéb módszerrel növeli a felismerési arányt, például a White listtel (fehér, vagyis megengedett listával), Black listtel (fekete, vagyis tiltó listával), Realtime

Blackhole Listtel (folyamatosan karbantartott IP-cím tiltó listával) és a heurisztikus spamfelismeréssel. Ezekre támaszkodva a szűrő a statisztikai alapon kimutathatatlan levélszeméttel vagy azok jellemzőit is felismeri.

Az „IT Reménység Díj 2004” szakmai zsűrijének tagjai – *Fodor István*, az Ericsson Magyarország elnöke, *Kóka János*, az IVSZ elnöke, az Elender Üzleti Kommunikáció vezérigazgatója és *Szalay Bobrovnicsky Kristóf*, az Axeler Rt. marketing-vezérigazgatóhelyettese – az Internethajón szemlélték meg a pályázó cégek standját és választották ki közülük az idei díjazottat. Csak annak

a cégnek a terméke kaphatott díjat, amelyik legalább egy teljes üzleti év óta működik, és többségében magyarok a tulajdonosai.



Többrétegű védelem

A Check Point Software Technologies új terméket jelentetett meg a vállalati belső rendszerek és alkalmazások védelmére: a Check Point InterSpect a szokásos védelmen kívül – a belső forgalom ellenőrzése, a rosszindulatú hálózathasználat blokkolása – a hálózati zónákat a jogosulatlan hozzáférés megakadályozására biztonsági tekintetben elválasztja egymástól, és karanténba zárja a gyanús műveleteket végző számítógépeket.

A belső eredetű támadások elhárítására többrétegű biztonság kell. Belső veszélyforrás lehet a mobil vagy utazó alkalmazottak által használt noteszgépek vagy asztali számítógépek.

Ilyen esetekben a szervezetek sikeresen védekezhetnek a hálózati támadások ellen: ám ha az utazó alkalmazott visszatréf és csatlakoztatja noteszgépét az irodai rendszerhez, akkor a rendszer ismét megfertőződhet. A Blaster féreg jó példa volt erre: a hálózatra csatlakozó fertőzött gépek révén villámgyorsan elterjedt. A gazdasági kár jókora volt, némelyik becslés szerint 500 millió dollár.

„2003-ban a világ döbbenet figyelte a Slammer, a Sobig és a belső hálózatra is bekerült Blaster pusztítását – mondta *Richard Stiennon*, a Gartner elnökhelyettese. – A mai, kifinomult támadások ellen csak olyan intelligens és kármegeelőző biztonsági megoldásokkal lehet küzdeni, amelyek nemcsak az internet felől védik a vállalati rendszert, hanem védik a szervezet belső hálózatát is. Az ilyen megoldásoknak egyszerűnek kell lenniük, lehetőséget kell adniuk a hálózatok biztonsági zónákra való felosztására, karanténok létrehozására, és megbízható teljesítményű munkára.”

A Check Point InterSpect egy új, a meglévő hálózati környezetbe gyorsan és rugalmasan telepíthető hardverplat-



formhoz kapcsolódik. Íme az InterSpect szolgáltatásai:

- *Intelligent Worm Defender* – a Check Point Stateful Inspection és Application Intelligence technológiával meggátolja a férgek és támadások terjedését a rendszeren belül.
- *Network Zone Segmentation* – a lehetséges támadások kivédésére és a korlátlan alkalmazotti hozzáférés minimalizálására biztonsági zónákra osztja a belső hálózatot.
- *Quarantine of Suspicious Computers* – a támadásokat, illetve a veszélyes eszközöket, hogy elejét vegye a hálózati eszközök későbbi „fertőzésének”, ezenkívül segítséget ad a programfrissítések kezelésében.
- *LAN Protocol Protection* – átfogóan segíti a Microsoft és más helyi hálózati protokollokat a belső hálózatok stabilitásának fenntartásában.
- *Pre-emptive Attack Protection* – proaktív védelemmel veszi körül a „sebezhető pontokat”.

Az InterSpect az Application Intelligence és a Stateful Inspection technológia jóvoltából átfogó és kifinomult vizsgálati eszköze a protokollok és alkalmazások biztonsági felügyeletének. Az InterSpect már világszerte számos nagyvállalat belső hálózatát védi az Early Access Programban.

A VirusBuster vírusvédelmi megoldásai kiütéssel legyőzték a Mydoom-ot!

A VirusBuster megoldásai több százezer számítógépet és hálózatot védenek a károkozókkal szemben. **A számítógépes vírusok elleni harc folyamatos küzdelem. Ön akar küzdeni, vagy ránk bízta?**

info@virusbuster.hu
tel.: (06-1) 382-7000
www.virusbuster.hu

VirusBuster

A vírusvédelem első vonala

A Panda Antivirus új terméke, a GateDefender frontvonalai védelmet ad, legyen az kisebb vagy nagyobb vállalat; semlegesíti a vírusokat még mielőtt azok egyáltalán a cég hálózatába léphetnének.

A GateDefender az Appliance technológiával dolgozik. Ez azt jelenti, hogy az alkalmazás gyártója egyben értékésít-komplett, egymáshoz optimalizált hardver/operációs rendszer/alkalmazás csomagot a felhasználónak. Viszonylag új technológiáról van szó, bár egyre több gyártó áll elő különböző, speciális területekre optimalizált csomagokkal. A támadások 99 százaléka ma az internet felől érkezik, fontos tehát speciális vírusirtó eszközt telepíteni az internet és a vállalati belső hálózat közé. Ezzel egyrészt kapacitás-csökkenés nélkül védhetjük hálózatunkat, másrészt a védelmi szintet is megemeljük, mert a vírusirtás fizikailag is a hálózat előtt történik.

A technológia előnyei:

- nincs hardverkompatibilitási probléma. Egy Mission Critical rendszerben nagyon fontos, hogy a lehető legtöbb hibalehetőséget kizárjuk, ennek fontos része a kompatibilitásból eredő hibák kizárása, amely ebben az esetben megvalósul.
- a rendszer platformfüggetlen: védelmet ad a hálózatok összes típusának, legyen az Unix, Win32, Macintosh vagy Linux.

- a gyártó által adott információk alapján a termék könnyen a forgalomhoz méretezhető, ami egy épített rendszer esetében nagyon fontos.

- a felhasználó más alkalmazásokat futtató szervereinek kapacitása nem csökken, mert a vírusirtás nem azokon a szervereken történik. A GateDefender szerveren nem lehet más alkalmazást futtatni.

- a termékátogatást minden részegységhez egy helyről lehet beszerezni, s ez szintén csökkenti a hiba- és kompatibilitási lehetőséget.

- biztonságos távadminisztráció jellemző: webkonzol segítségével távolról menedzselhető.

A GateDefender további előnye, hogy nem igényel különleges szakértelmet. Egy egyszerű webes felületen lehet a vírusirtással kapcsolatos beállításokat elvégezni, és mivel a felhasználó nem fér hozzá az operációs rendszerhez és a hardverbeállításokhoz, véletlenül sem tud hibát generálni. A GD üzemeltetését egy képzett rendszergazda könnyedén ellátja, de egy kisebb hálózatot üzemeltető kiemelt felhasználó egy felnapos tanfolyam elvégzése után szintén el-sajátíthatja az ismereteket.

A 22-23. OLDALT SZERKESZTETTE:
BARABÁS BALÁZS

SE NETSKY, SE SOBIG, SE KÉPESLAP

A spamszűrő technológiák terén több megoldás is létezik – mondta Nemes Dániel, a Filter:max stratégiai igazgatója. A kérdés az, hogy milyen hatékonysággal működhet a rendszer úgy, hogy 0 százalék false positive eredményt adjon, azaz a „legitim” üzenetek közül mindegyiket átengedje. Egyedi megoldás például az, amelyet a SurfControl alkalmaz: a fejlesztő vállalat gyűjt a spameket, lenyomatokat képez belőlük. Leszedik az „elterelő” sallangokat az üzenetekből – akár szöveges, akár HTML-alapúak –, megtartják ezek vázát, és adatbázist képeznek belőlük. Megfelelő karbantartással nagyon jó spamszűrési hatékonyságot lehet elérni, 70 és 95 százalék között, 0 false positive mellett. A MessageLabs szolgáltatói

szintű spamszűrés, vírusirtással kombinálva. Lényege, hogy a vállalati e-maileket át kell irányítani a cég rendszerén keresztül (ez legfeljebb 2 másodperces késleltetést jelent). A cég átlagosan 50 millió e-mailt szkenel naponta. Szűrője négy hagyományos antivírus motort tartalmaz, amelyek 10 percenként frissítik a vírusdefiníciót. Ehhez társul a Sceptic nevű motor, amely 2,3 gigabájtos viselkedésminta-adatbázisával elemzi és értelmezi az e-mailek tartalmát. Az elmúlt négy évben ez a motor egyszer sem hibázott. Ez azt jelenti, hogy az elmúlt négy évben a MessageLabs ügyfelei nem kaptak se MyDoomot, se Netskyt, se Sobigot, de a magyar „képeslapból” sem – mondta Nemes Dániel.

Hadszintér a Világháló?

A tavalyi év kétségtelenül az „eddig legrosszabbként” vonult be a vírustörténelembe, és számos, korábban nem látott technológiával, illetve módszerrel terjedő kártevő okozott óriási anyagi károkat. A hálózati férgek roppant agresszív módon fertőznek; másodpercenként akár több száz véletlenszerűen generált IP-címre is megpróbálnak csatlakozni – így előfordulhat, hogy pár perc alatt szinte minden gépet megtalálnak.

Alapvető szabály, hogy minden szoftvert tartsunk naprakészen, így az operációs rendszerhez megjelenő javításokat is rendszeresen telepítsük fel gépünkre. Szerencsére még nem volt olyan kártevő, amelynek megjelenési időpontjában már ne lett volna elérhető a javítás, így aki lelkiismeretesen frissít, az sok kellemetlenségtől megkímélheti magát.

A hálózati férgek mellett a vírustoplisták dobogós helyein továbbra is ott vannak az e-mailben terjedő kártevők, hiszen egy könnyen kihatározható tulajdonságra építenek: az emberi hiszékenységre. Hazai vonatkozású hír a Zafi férreg feltűnése és nagymértékű elterjedése. A kártevő magyar nyelvű e-mailben terjed, emiatt sokan bedőltek neki, és önszántukból elindították a férget. Dávid András, a 2F 2000 Kft. kereskedelmi igazgatója szerint a jövőben fokozottan számíthatunk hasonló kártevőkre. „Nem a Zafi az első magyar vírus, ám kétségtelenül ütőre sikerült a bemutatkozása. Fontosnak tartom a felhasználók biztonságtudatának növelését. Mindenki legyen egy kicsit szkeptikus, és gondolkodjon el, mielőtt bármilyen csatolt állományra kattint. Egy rendszeresen frissített antivírus termék azonban mindenféleképpen sok kellemetlenségtől óvhatja meg a felhasználókat.”

Megfigyelhető tendencia, hogy az e-mailben terjedő férgek hátsóajtó-szoftvert telepítenek a fertőzött számítógépekre, kiszolgáltatva őket a hackereknek. Mikko Hypponen, az F-Secure antivírus kutatási részlegének igazgatója szerint a vírusíró tinédzserek helyét átveszik a profitorientált profik, akik mögött valószínűleg a szervezett bűnözés áll.

Hypponen szerint a maffiát minden terület érdekli, ahol pénz van. Mára az interneten is megjelent a pénz: mindennaposá váltak az online banki tranzakciók és a webáruházakban való vásárlások. Láthatunk példát olyan kártevőkre, amelyek

BORÚS JÖVŐ

A szervezett bűnözés megjelenése nagy veszélyeket tartogat, mivel a tapasztalatok szerint eddig csak néhány hackert és vírusíró bűntudat fel, hogy nekik dolgozzanak. Hamar rájöttek azonban, hogy óriási pénzekről van szó, ezért elképzelhető, hogy a jövőben investálni fognak a kártevők készítésébe, és a minél rafináltabb fertőzési módszerek kidolgozásába.

arra készültek, hogy begyűjtsék, majd továbbítsák a banki adatokat és jelszavakat a kártevő készítőjének. A fertőzött gépekre telepített hátsóajtó-komponenssel pedig akár elosztott-szolgáltat-megtadást (DDoS) támadást is lehet indítani egy webes áruház ellen, és nincs az a hálózati infrastruktúra, amely több tízezer ügyfél egyidejű kéréseit kivédi. Az így megbénított weboldalak tulajdonosait pedig zsarolják a bűnözők: vagy fizetnek, vagy az ügyfelek nem fogják tudni elérni a webáruházat.

Egy másik pénzhez jutási lehetőség a spamelés, illetve a spam által reklámozott termékek árusítása. Felmerések szerint a gazdaságosságához már az is elég, ha tízezer elküldött spamre akárcsak egy kuncsaft is válaszol. A tapasztalatok szerint van, aki vásárol is.

Vannak kártevők, amelyek semmi mást nem tesznek a fertőzött géppel, csak spam-proxyvá változtatják azt, amely végül a tulajdonos tudta nélkül kérésleveleket ezreit fogja indítani a gépről. Az így „zombivá” változtatott gépek listái és elérhetőségei különféle underground weboldalak fórumain több száz dollárért cserélnek gazdát.

A biztonságttechnikai vállalatok persze felvették a kesztyűt, és igyekeznek megfelelni az ügyfelek igényeinek. Egy új vírus megjelenése után az F-Secure például általában két órán belül kiadja frissített adatbázisát. A védelmi szoftverek rendszeres frissítése mellett azonban a felhasználók figyelme sem csökkenhet: a jövő kártevői – az egyre kifinomultabb és hatékonyabb védelmi megoldások miatt – még inkább az emberi hiszékenységre fognak építeni.

VARGA ZOLTÁN

Tudja-e, hogy a legújabb kártevők akár **spam-küldő zombivá** is változtathatják cége védetlen számítógépeit?

Tegye biztonságosabbá **világszínvonalú IT biztonsági és tartalom-szűrő megoldások** cégé működését! **professzionális, magyar nyelvű termék-támogatás 7x24 órában**



Partner a biztonságban

2F 2000 Kft.

Tel: 488 7700 • www.2f.hu • sales@2f.hu



Licencek és felhasználók

Nem elég pontos leltárt vezetni a szoftverlicencekről, és hatékonyan kezelni azokat; ha rossz szerződést kötöttünk, kidobtuk a pénzt az ablakon. A szoftverengedélyezési megállapodások számos csapdát rejthetnek

Nem megfelelő árképzési modell, uzsoraszerű karbantartási díjak, homályos, félreérthető, pontatlan megfogalmazás, szűkre szabott garancia, a jövőbeli cserelehetőség hiánya – mindez hosszú távon jókora költségekbe verhet. Lássuk, hogyan kerülhetjük ki a legáltalánosabb licenclési hibákat!

Porfógó vagy szoftver?

Elég közismert, de nehezen elkerülhető csapda: a cégek gyakran fizetnek olyan szoftverért, amelyek csak porosodik a polcon, és ennek sokszor nincsenek is tudatában. Egy friss IDC-felmérésben a nagyvállalatok vezetőinek csupán 14 százaléka állította, hogy teljes egészében kihasználják a licenclelt szoftvereket.

Sok vállalatnak annyi különféle alkalmazása van – s mindegyik külön licenccel és feltételekkel –, hogy elég nehéz nyomon követni őket, és azt is, hogy ezeket ki használja. Gyakran fel sem tűnik például, hogy két olyan termékért is fizettek, amelyek ugyanazt a feladatot látják el.

Első lépésben tehát gondosan fel kell mérnünk, milyen alkalmazásokra van szükségünk, és azokat hogyan használjuk. A gyártóktól azonban azt nem lehet elvárni, hogy visszatérítést adjanak a shelfware-re, vagyis a polcon heverő, kihasználatlan szoftverre, csak azért, mert mi tévedtünk – figyelmeztet *Frank DeSalvo*, a Gartner kutatási igazgatója. Mi azt tanácsoljuk ügyfeleinknek, csak annyi alkalmazást vegyenek meg, amennyit egy éven belül be tudnak vezetni.

Csereberék

Megpróbálhatjuk azt is, hogy a ki nem használt licenccet ugyanannál a gyártónál új szoftverre „csereéljük”, esetleg értékével csökkentjük az éves karbantartási díjat; ez az eredeti vételár akár 30 százaléka is lehet.

Csak ne számítsunk arra, hogy amikor kisebb arányú szerződésre váltunk át, olyan jó üzletet kötünk –

figyelmeztet *Jacqueline Woods*, az Oracle licenc- és árstratégiáért felelős alelnöke. Például, ha a cég felére visszaveszi a licenceket, attól a támogatási költségek nem feleződnek meg. A diszkontár ugyanis az eredeti megállapodás után jár, s a kedvezmények a továbbiakban nem lineárisak.

Az is pénzbe kerülhet, ha olyan szoftvert használunk, amelyet nem vásároltunk meg. Ha egy audit kimondja: túlléptük az engedélyezett korlátokat, a Business Software Alliance alkalmazásként akár 150 ezer dolláros büntetést is kiroghat.

Szoftverauditalás

Ed Chopkie, a Peregrine Systems alelnöke szerint a legtöbb szabálysértés abból ered, hogy átsiklunk a szerződés bizonyos pontjai fölött, vagy tévesen értelmezzük valamit. Sok szervezet abban a tévhitben él, hogy ha van egy vállalati licencmegállapodásuk, bármit és bárhova telepíthetnek. A vállalati megállapodást összetévesztik a site-licenccel.

Ugyancsak gyakori hiba azt feltételezni, hogy egy munkahelyi licenc az otthoni gépre is engedélyezi az adott szoftver telepítését. Persze van ilyen is: például a Microsoft-féle Select, Open és Enterprise szerződések megengedik, hogy a licenccelhasználok otthoni gépükre is telepítsék az Office-alkalmazásokat.

A fejlesztői vagy értékesítési szoftververziók beszer-

Változások kora

Elméletileg minden szoftverlicenc-szerződés szavatolja, hogy a szoftver a dokumentációban foglaltaknak megfelelően működik. De ez gyakran már 90 nap múlva lejár, a dokumentáció pedig bármikor megváltozhat. Ha nem rögzítjük tehát írásban ezt is, nincs biztosítékunk arra, hogy a szoftver pontosan azt a funkcionalitást kínálja, amelyre szükségünk van.

zésénél figyeljünk nagyon arra, nehogy valaki gyártási célokra kezdje azt használni. A szoftverszállítók ugyanis nagyon keményen fellépnek ilyen esetekben.

Chopkie javaslatát: világos szoftverdisztribúciós elveket kell megfogalmazni, ismertetni kell a felhasználókkal a licencmegállapodások pontos részleteit, és rendszeres házi ellenőrzéseket kell tartani. Félreérthetetlenül rögzíteni kell a szerződésben, hogy mi vonat magá után auditálást, ki fogja azt lefolytatni, mennyi idő alatt, továbbá milyen típusú bizonyítékokra van szükség ahhoz, hogy kielégítsék a licenccben megfogalmazott feltételeket.

Fizetési feltételek

Ahányféle alkalmazás, annyiféle szoftverfizetési mód van; fizethetünk a felhasználói munkahely, az egyidejű felhasználók száma, a CPU-ciklus, a CPU logikai partíciója, esetleg a fentiek tetszőleges kombinációja szerint. Lehet egy összegben fizetni, lehet részletekben, illetve megállapodhatunk éves előfizetési díjban is. Anyagi szempontból nem mindegy, mit választunk.

Például a Microsoft a termelékenységfokozó szoftverek esetében gépre adja az engedélyt, szerverszoftvereknél pedig eszközökre vagy felhasználókra bontva – mondta *Cori Hartje*, a redmondi szoftverház nemzetközi licenc- és ársorozatjának marketing- és készletügyi igazgatója. Ha valaki a pénzügyi szolgáltatások területén tevékenykedik, és több gépe van, mint felhasználója, valószínűleg felhasználószám szerint szeretne a kiszolgálószoftver után fizetni. Míg ha az egészségügyben dolgozik, és három műszak használja ugyanazt a gépet, inkább az eszközök szerint fizetne.

Ha azonban nem definiáljuk pontosan az olyan kifejezéseket, mint például „felhasználó” vagy „alkalmazott”, akaratlanul is megsérthetjük a licenccfeltételeket – állítja *DeSalvo*. Mondjuk, úgy szól az engedélyünk, hogy az egyidejű felhasználók szerint kell fizetni. Több kérdés is felvetődhet: bekapcsoljuk a gépet, betöltődik a szoftver, de soha nem kattintunk rá. Aktív használók vagyunk-e? Vagy esetleg vesziünk egy olyan HR-csomagot, amelyért az alkalmazottak száma után fizetünk. Ekkor mi a helyzet a részdíjs alkalmazottakkal – ők is beszámítanak? És a szezonmunkára felbéreleltek? És a szakmai gyakorlatukat töltő diákok?

Variációk az alkalmazásokra

A meghatározások alkalmazástípusonként változnak. Egyfelhasználós licenc birtokában például öt Wordöt vagy Excelt is legálisan megnyithatunk egyazon asztali rendszeren, míg mondjuk CAD-használóként esetleg külön-külön licencre van szükségünk minden program példány esetében.

Sőt a helyzetet bonyolítja, hogy a Microsoft, a Sun és a Computer Associates olyan előfizetési modellt népszerűsít, amely folyamatos bevételi forrást jelent számukra. Ez azonban nem mindenkinek előnyös; gyakran még azt sem tudjuk felmérni, hogyan járunk jobban anyagilag, mivel a különböző fizetési modelleket nehéz összevetni, főleg akkor, ha azok – mint például a Microsoft notórius programjának esetében – mindenféle járulékos karbantartási és frissítési költségeket is rejtene.

Általában elmondható: azok, akik sokat frissítenek, jobban járnak az előfizetési modellel, a többiek viszont nem. A használat mérése még bonyolultabbá válik, ahogy a cégek lassan átternek az igény szerinti számítástechnikára (on-demand computing), ahol az alkalmazásokat más-más emberek ad-hoc használják, korlátozott ideig – emellett a vállalati portálok is fokozzák a kaoszt, amelyből a legkülönbözőbb funkciók nyerhetők ki a legkülönbözőbb szállítóktól és alkalmazásokból.

„Ha mondjuk, lehívnok egy SAP BAPI-t (Business Application Programming Interface, üzleti alkalmazás-programozási csatló) egy IBM WebSphere-kiszolgálóról, akkor SAP-használónak számítok?” – Igen, annak számít – figyelmeztet egy gartneres elemző, aki szerint az ilyen típusú használat licenconvontatainak megoldása kinkeserves feladatot ad a gyártóknak.

Tartsuk karban pénztárcánkat!

Gyakori, hogy a cégek nem figyelnek eléggé az éves karbantartási és frissítési költségekre. A gyártók megpróbálnak egyre több pénzt kifacsarni meglévő ügyfélbázisukból, és sokan közülük a karbantartási díjak fizetésétől teszik függővé a továbbfejlesztést – ez az extra költség többnyire csak a végső ár kialakítása után merül föl. Végül egy kezdeti figyelmen kívül hagyás miatt oda juthatunk, hogy a szoftver teljes élettartama alatt többet költünk a karbantartására, mint magára a licencre. Előfordul, hogy a vállalatok azért szerződnek éves karbantartásra, hogy hozzájussanak a termék-továbbfejlesztésekhez, aztán rájönnek: amire ilyen címen szükségük van, azt a gyártó később új terméként újracsomagolja akarja eladni nekik. A karbantartási szerződések is változatosak: egyes gyártók a díjért cserébe csak a help desk elérését, mások a kisebb frissítéseket (a 2.1, 2.2 változatot igen, de a 3.0-t például már nem) adják, és vannak olyanok is, akik a fentiek mellett a teljes verziófrissítéseket is kínálják.

Michael Overly, a Software Agreements Line By Line (Szoftvermegállapodások sorról sorra) című könyv szerzője azt tanácsolja, vizsgáljuk meg figyelmesen a licenctérítés támogatási és frissítési kité-

teleit, és építsünk a szerződésbe egy rendszeres időközönként esedékes ár-újrátárgyalási kitéletet. Így például elkerülhetjük, hogy „a létező legkedvezményesebben” megvevett, az első évben rögzített árú licenctérítést a gyártó a második évben mondjuk, 40 százalékkal megemelt támogatási költséggel terhelje meg.

Overly azt javasolja: a szerződésben külön oldalon, tételesen kell megjelölni a szoftvertől elvárt funkciókat, és írásban kell megállapodni egy megelőző, úgynevezett átvételi tesztelésről is – rögzíteni kell továbbá azt is, hogy a teljes árat csak azután fizeti ki az ügyfél, miután saját munkakörnyezetében megtapasztalta, a szoftver valóban az ígéreteknek és az ő elvárásainak megfelelően működik. Ellenkező esetben, ha a termékre csak egyszerű garanciánk van, beperelhetjük a gyártót szerződésszegésért, aztán három évig járhatunk a bíróságra, hogy visszaszerezzük a pénzünket. Ezzel a teszteléssel azonban – ha a szoftver nem működik a mi munkakörnyezetünkben – a gyártó köteles azonnal visszatéríteni a pénzt.

Persze sok gyártó nem hajlandó olyan előre nem látható lehetőségeket belefoglalni a licenctérítésbe, amelyek megakadályozhatják abban, hogy azonnal a pénzéhez jusson. Ilyen esetekben Overly szerint külön megállapodásra kell törekedni. A Microsoft például a Select és Enterprise Agreements típusú megállapodások keretében felhasználói rendelkezésre bocsát bizonyos számú licenctérítési és oktatási célra. Emellett egyéves jótállást ad, amely szavatolja, hogy az adott kereskedelmi termék valamennyi változata a felhasználói dokumentációnak megfelelően fog működni.

Ha valaki nem elégedett meglévő licenctérítési megállapodásával, nagyobb eséllyel javíthatók ki a hibák,

Átruházási problémák

Ha van 10 000 licenckünk, és leválasztunk magunkról egy új céget – utóbbinak meg kell vásárolnia saját licencket? Egyes esetekben igen, még ha a hardver-szoftver park nem is változott. Minden attól függ, hogyan definiáltuk a szerződésben azt, hogy „vállalat”, illetve ki jogosult a szoftver használatára. Ajánlatos tehát beépíteni a szerződésbe a licenctérítési jogot is fúzió, akvizíció stb. esetére. Így elkerülhetők az üzletmenetbeli változások kiváltotta későbbi hosszadalmas újrátárgyalások és az ebből adódó újabb költségek. Szerencsére a legtöbb szoftvercég új ügyfeleket, üzleteket szeretne, ezért némi rugalmasságra is hajlandó: minél nagyobb üzlet van kilátásban, annál nagyobbra.

ha új pénz, új üzlet van a láthatáron – állítja egy tanácsadó. Valahányszor új szolgáltatásokat, termékeket vagy felhasználói licencket veszünk, érdemes újrátárgyalni az érvényben lévő licenctérítési szerződéseket, mert itt lehetőség van a feltételek javítására.

Mindez azonban sok előzetes munkát, felmérést, tervezést feltételez, ami alól nincs kibúvó. A legsikeresebb cégek pontosan tudják, mit várnak el most és a jövőben az általuk használt szoftverektől; ugyanakkor a licenctérítési lehetőségek minden részletét is átlátnak. Csak így lehet nyugodtan kézjegyünkkel ellátni azt a bizonyos pontozott mezőt.

AZ INFOWORLD NYOMÁN ÖSSZEÁLLÍTOTTA:
HAVADI KRISZTINA

Számítástechnika Online „ICT cégadatbázis”

Regisztrálja cégét, legyen jelen a hazai információ-technológiai vállalatok között, kerüljön az IT iránt kiemelten érdeklődő olvasóréteg figyelmének középpontjába!

A már regisztrált cégek bemutatkozó anyagait, cégismertetőit megtalálhatják a <http://www.szt.hu/ceginform> címen.



<http://www.szt.hu/cegregisztracio>

COMPUTERWORLD
SZÁMÍTÁSTECHNIKA
Információ első kézből

Panda Antivirus GateDefender Vírusvédelmének első vonala.



- Internet Gateway
- Vírusvédelem bármely meretű hálózatra
- Nagy áteresztő képesség
- Automatikus napi frissítés
- Valós idejű monitoring rendszer
- Tartalomszűrés



Panda Software Hungary
Tel.: (06-1) 489 7097
E-mail: hungary@pandasoftware.com

Hivatalos magyarországi disztribútorok:
EMU Hungary Kft. SVEP Informatika Rt.

www.pandasoftware.hu

IT állásajánlatai rajtunk keresztül célba érnek!



karrier@idg.hu

COMPUTERWORLD
SZÁMÍTÁSTECHNIKA

Az átfogó informatikai hetilap

IDC Banktechnológiai Konferencia CEE 2004

2004. május 20., Hilton Budapest WestEnd



IDC Banking Roadshow
Central and Eastern Europe 2004

- A legjobb IT gyakorlatok bemutatása a pénzügyi szektorban**
- IT a központi banki rendszerekben
 - Szabályozási követelmények, technológiai szabványok (e-fizetés, Basel II, Sarbanes-Oxley, EMV szabványok, EU-követelmények)
 - Értékpapírokkal kapcsolatos kihívások és az IT által kínált megoldások
 - Költségek és biztonság az IT és a szolgáltatások outsourcingjával
 - Információ menedzsment és BI
 - e-megoldások adattárházakkal, kártyarendszerekkel és SWIFTNet-tel
 - Back-office konszolidáció és front-office IT-megoldások

Néhány vendéglőadóink:

Bob Giffords (Financial Insights); **Auth Henrik** (Magyar Nemzeti Bank);
Iris Jandrasits (Európai Bizottság)

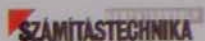
További információ és jelentkezés: www.idchungary.hu
Telefon: 473-2378 (Sárközi Judit, konferenciamenedzser)



Computer Associates



Borland



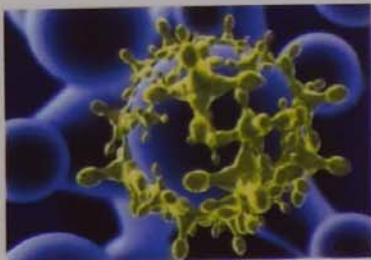
18018

Távközlési távlatok

Ki véd meg az interneten?

A távközlési piac szereplői az internetes vírusok, károkozók megjelenése óta egyre nagyobb figyelmet fordítanak hálózataik biztonságosabbá tételére, ügyfeleik védelmére. Ez napjainkban még inkább aktuálissá válik, hiszen a növekvő internethasználat és az új, összetettebb szolgáltatásokkal egyre több vírus és reklámlevél árasztja el a számítógépeket. A fejlett vírusirtók és egyéb biztonsági megoldások segítségével ma már csökkenthető annak a kockázata, hogy személyes adataink illetéktelen kezekbe kerüljenek, illetve elektronikus postaládánk a töménytelen reklámlevél hatására átláthatatlanná váljon.

Az internetes elemzők egybehangzó állítása szerint idén fokozottabban kell számítani olyan támadásokra is, amelyek tudatosan próbálják megbénítani az internetkommunikációt. A GTS-Datanet, Magyarország vezető alternatív távközlési- és adatszolgáltatója, mindig is kiemelt figyelmet fordított ügyfelei biztonságára, védelmére. A vállalat az inter-



netes vírusok és egyéb károkozók elmúlt időszakban tapasztalható nagy mértékű növekedésére válaszul a napokban egy még hatékonyabb védelmi rendszert vezetett be. A Kaspersky Labs vírusvédelmi megoldásaival az alternatív szolgáltató egy még magasabb szintű szolgáltatást és védelmet kíván nyújtani ügyfeleinek. Szathmári Géza, a GTS-Datanet vezérigazgatója különösen fontosnak tartja az információ fokozott védelmét és a távközlési, illetve internetes piacon tapasztalható tendenciához, történészekhez való alkalmazkodás képességét. „Az új vírusvédelmi rendszer segítségével még hatékonyabban tudjuk ügyfeleinket a vírusok okozta kellemetlenségektől, bosszúságoktól, továbbá a nem várt pénzügyi kiadásoktól megóvni. Számunkra ez a legfontosabb szempont.”

Az 1997-ben alapított Kaspersky Labs a világ vezető információbiztonsági szoftverfejlesztője. Termékei világszerte ismertek és népszerűek az internetszolgáltatók körében.

A vállalat 7 regionális irodával és több mint 50 együttműködő partnerrel van jelen a világ minden táján.

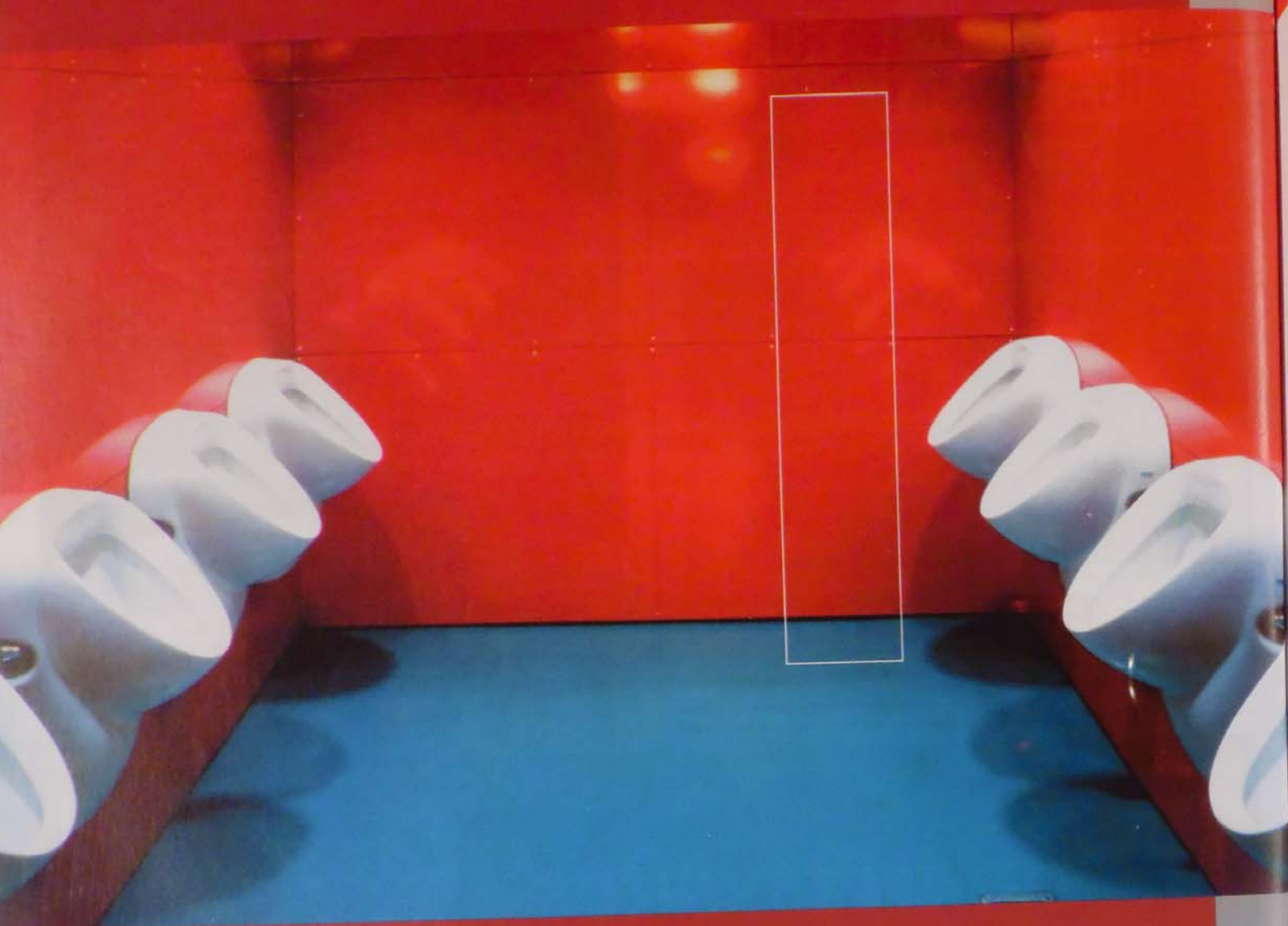
High-tech lakóparkok

A lakóparkok népszerűségéhez nemcsak a kellemes környezet, az igény szerint kialakítható lakások, a kedvező hitelek, hanem a szolgáltatások sokfélesége is hozzájárul. A lakók számára a kényelmes és modern életvitelt elsősorban az egymástól szinte karnyújtásnyira található üzletek, irodák, egészségközpontok, és egyéb szolgáltatási centrumok biztosítják. Mindemellett szinte a beköltözéssel egyidejűleg jelentkeznek a lakók igénye a fejlett, minőségi távközlési szolgáltatásokra és szélessávú internetelésre is. A sokrétű igények miatt a lakóparkok számára fontos, hogy a kiválasztott szolgáltató a fejlett hálózat kiépítése mellett képes legyen teljes szolgáltatási kört nyújtani, hiszen ez biztosíthatja a problémamentes működést és a költségek alacsonyan tartását, akár hosszú távon is. A GTS-Datanet április hónapban összesen 1799 lakóparki otthonba vezetett be szélessávú és minőségi internetelérést, valamint telefonhálózatot. A Paszkál lakópark, a Kőrösi Házak lakópark, a Semiramis Házak lakópark után szeptemberben a Római Platán Liget lakópark is bekapcsolódik a távközlés vérkeringésébe, és így a GTS-Datanet által további 324 lakás új minőségi internet- és telefoneléshez. A lakópark területén működő üzletek sem maradnak hálózat nélkül: nekik bérelt vonali és adat-szolgáltatást kínál a vállalat több csomagban is.

A GTS-Datanet által támogatott rovat!

GTS DataNet

Vannak helyzetek, amikor az a jó, ha egyedül lehetünk.



De van, amikor az a fontos, hogy **sokan** legyünk!



Olyan akciót indítottunk Invitel szolgáltatási területen, ahol az EnterNet ADSL-t használók maguk csökkenthetik ADSL előfizetésük havidíját! A csökkenés mértéke az első ezer akciós ADSL megrendelő részére, minden Invitel területen kötött ADSL szerződés után 2 Ft. Az elérhető maximum kedvezmény 4.000 Ft!

Így Invitel területen minél többen kötnek szerződést az EnterNet ADSL csomagok bármelyike közül, annál olcsóbb lesz minden egyes akciós, nem fix havi díjas ADSL csomagot használó havi díja a szerződés futamideje alatt!