



# COMPUTERWORLD SZÁMÍTÁS-TECHNIKA

Nemzetközi informatikai és üzleti hetilap • Alapítva 1969 • www.computerworld.hu

2005. február 1. • XX. évfolyam 5. szám



## Elektronika a fedélzeten

Január 23-án ért véget a Boot 2005 Düsseldorf kiállítás, ahol a legújabb elektronikai fejlesztéseket mutatták be a hajózásban, a luxusjachtok világában

A luxusjachtokat olyan cégvezetők és gazdag emberek vásárolják, akik egy pillanatra sem szakadhatnak ki az üzleti életből. Vagyis bárhol legyenek is hajóik a világban, az internet- és telefonkapcsolatoknak, valamint a tévévételi lehetőségeknek éppoly biztonságosoknak és gyorsnak kell lenniük, mint a szárazföldön. A biztonságot és az egyszerű használhatóságot megkövetelik a hajók fedélzeti rendszereitől is. A kiállításon több cég is bemutatott olyan földi állomásokat, amelyek nemcsak a gyors letöltés irányában használják a műholdas rendszert, mint az elterjedt műholdas kapcsolatok, hanem mindkét irányba. A Nera norvég vállalkozás egy kombinált telefon-fax internetkapcsolatot bizto-

sító földi állomást fejlesztett ki, a Nera F33-at. A Nordwestfunk internetes tengeri szolgáltató érdekes rendszert alakított ki: a KVH teljes internetes fedélzeti rendszerét. Ez egy kétirányú kommunikációra alkalmas földi állomásból, fedélzeti internetkiszolgálóból (Tracknet v 2.0), fedélzeti multimédia-kiszolgálóból (Tracknet MM Entertainment System), műholdas tévévevőrendszerből (Trackvision 1.3) áll, és földi minőségű szolgáltatást kínál bárhol a világ tengereken. Mint a cég képviselői elmondták, a rendszert nemcsak hajókon alkalmazzák, hanem a Forma-1 csapataihoz hasonló szervezetek kamionokba és a mobilirodáikba is beépítik.

(Folytatás a 4. oldalon)



Egyre többen írnak online naplót, és ezeket egyre többen olvassák. A blogok egészen újfajta közösségi hírforrásként szolgálhatnak. A szó valódi értelmében, mi-

## Örségváltás?

vel az információk szűrését nem a televíziók és a rádiók hírszerkesztősége végzi, hanem maga a blogger. Az elmúlt két esztendő tapasztalatai szerint a webnaplókra szükség van. Ezt mutatják a témával foglalkozó felmérések, de az online naplók hasznossága a múlt év végi délkelet-ázsiai katasztrófa kapcsán is vitathatatlanul megmutatkozott.

A Pew Internet & American Life Project felmérésében az olvasható, hogy 2004 februárja és novembere között 58 százalékkal nőtt az ilyen weblapokat látogatók száma, és elérte a 32 milliót. A webes naplók fontosságára a kevésbé demokratikus országok hatóságai is felgyeltek: rendszerek a letartóztatások, megtorlások például Kínában és Iránban.

(Bővebben a 24. oldalon)

## Egy telefonbetyár vallomásai

Hiába az informatikai biztonságra költött témérdek pénz, ha a cégnél akár csak egy olyan munkatárs is dolgozik, aki egy magát informatikai szakembernek kiadó hackernek minden gyanakvás nélkül átadja a belépési nevét és jelszavát vagy bármilyen más információt – hangsúlyozta a Számítástechnikának adott exkluzív interjújában a világ legismertebb egykori hackere, Kevin Mitnick, aki ma saját IT-biztonsági cégét vezeti. Kevin Mitnick február 2-án az IDC IT biztonsági konferenciáján tart előadást Budapesten.

– Közismert, hogy a nyolcvanas évek-től kezdve többször ülték el telefonos



Kevin Mitnick

és internetes csalás miatt. Legújabb, „Art of Intrusion” (A betörés művészete) című könyvében számos valódi hackertörténetet írt le. Ezek saját élményeken alapulnak vagy más forrásokból származnak?

– Az előző, „Art of Deception” (A megtévesztés művészete) című könyvemben képzeletbeli esettanulmányokat írtam le a különböző megtévesztési technikákról, taktikákról, stratégiákról, amelyeket ipari kémek, hackerek és vandálok használnak jó, illetve ártó szándékkal – ezeket a technikákat angol szakszóval „social engineering”-ként jelölik.

(Folytatás a 6. oldalon)

## Hiba az APEH rendszerében

Az APEH január 20-án nem tudta fogadni az elektronikus úton beküldött adóbevallásokat.

Január elsejétől tízezre adózó köteles adóbevallását elektronikus úton beküldeni az adóhatóságnak, de ez már az első határidős napon meghiúsulni látszik. Az APEH közleményét tett közzé honlapján: eszerint azoknak, akik eddig nem voltak elektronikus bevallásra kötelezettek és



idén január elsejétől kellene elektronikusan bevallást készíteniük, a decemberi bevallásokat papíron is teljesíthetik.

Fitzó Iván, az APEH informatikai elnökhelyettese a Számítástechnika kérdésére válaszolva elmondta, hogy az APEH rendszere nem omlott össze, csak rendkívül nehéz volt felkapcsolódni rá.

(Folytatás a 6. oldalon)

## Kellékek és költségek



Azoknak, akik rendszeresen használnak a nyomtatót, lényeges szempont, hogy a nyomtató ára a költségnek csak a kisebb része. Jóval nagyobb súllyal esik latba a kellékanyagok, a papír, a tintapatron és a tonerkazetta költsége. Nem véletlenül szaporodnak nálunk is a kazetta- és tintapatron-utántöltők, de a gyártók is igyekeznek lefaragni a kellékköltséget, mivel ez a nyomtatók versenyképességét is befolyásolja. Mire számíthatunk és mire vigyázzunk a nyomtatókellékek beszerzésekor?

(Cikkünk a 16. oldalon)



ÁRA: 351 FT



## A DigitArt magazin „Mindenki együtt” címmel pályázatot hirdet a segítséggel élő embertársaink informatikai helyzetének javítása és népszerűsítése érdekében!



### A pályázat 2 kategóriában kerül kiírásra

**Számítógépes grafika – Plakátterv**, a segítséggel élők informatikai lehetőségeinek népszerűsítésére  
**Weboldal**, a segítséggel élők számára is elérhető, használható és külön szolgáltatásokkal bíró működő honlap

A DigitArt magazin a legjobb pályaműveket továbbfelhasználás céljából a segítséggel élők érdekképviseletével foglalkozó szervezeteknek átadja!

Pályázati feltételek: Kategóriánként az első 3 helyezett nagy értékű díjakat nyer!

Leadási határidő: 2005. február 15. • A pályázaton mindenki részt vehet, korra és előképzettségre tekintet nélkül.

A pályaműveket postán vagy e-mailen lehet beküldeni.

Postacím: DigitArt magazin 1075 Budapest, Madách I. út 13–14., a borítékra írják rá: „Pályázat”  
(a pályaműveket, vagy bármilyen a pályázati anyagot tartalmazó adathordozóeszközt nem küldünk vissza.)

A pályázati kiírás megtekinthető a **www.design21.hu** honlapon.

– a határidő túli vagy a kiírásnál nem egező paraméterekkel rendelkező pályázati anyagot nem fogadjuk el  
– a legfőbb 20 pályaművet az eredményhirdetés követően rögzítés történt korláton belül bemutatjuk  
– már megjelent, publikált, kiadott pályaművet nem lehet beadni  
– egy pályázati tétel anyagilag is pályázható  
– a pályamű mérete a számítógépes grafika esetében: min. 1024 × 1024, max. 2048 × 2048 képpont

– a pályamű mérete webápolás esetén: szélesség min. 800, max. 1024 képpont  
– webápolás esetén kompatibilitás a jelenleg ismert webböngésző szoftverekkel  
– a szerző nevének, elérhetőségeinek pontos megadása.  
– maximum 1000 karakter hosszúságú leírás a pályázati anyagot, melynek tartalmaznia kell a felhasznált szoftverek felsorolását, a készítés módját, valamint az elkészítés időpontját.  
– a beküldött pályázati anyagok szerzőjének jogai a pályázatot illeti.

A pályázók azonban pályázatukkal elfogadják, hogy a szerzők külön szerzői díjazás nélkül, bármilyen formában, korlátlan ideig felhasználhatják, továbbá személy részére újrafelhasználásra átadhatják a pályaműveket.

**DIGITART**

05018

## GAZDASÁGI IGAZGATÓK, FŐKÖNYVELŐK FIGYELEM!

### SZÁMVITEL 2005 – SZOFTVERBÖRZE

címmel szakkiállítás és programbemutatót tartunk, ahol működés közben megtekintheti az aktuális adó- és járuléktörvényeknek megfelelő ügyviteli és számviteli programok szinte teljes hazai kínálatát.

Időt, pénzt, fáradságot takarít meg, ha ellátogat a szoftverbörzére és itt választja ki az Önnek szükséges programot.

**A LÁTOGATÓK RÉSZÉRE A BELÉPÉS DÍJTALAN!**

Időpont: 2005. február 8–9., 9<sup>30</sup>–17<sup>00</sup> óráig

Helyszín: **WestEnd Hilton Budapest**  
(Budapest VI., Váci út 1–3.)

TRAINEX KFT.

Telefon: 320-4198 • Fax: 320-9454 • E-mail: trainex@trainex.hu • Honlap: www.trainex.hu

**SZÁMÍTÁSTECHNIKA**

05021



## AKTUÁLIS

- 4 **Cégvilág**  
4 **Boot 2005 Düsseldorf: elektronika a fedélzeten**  
Kis János



- 4 **Mi történik a héten?**  
4 **Frissítés csak „tisztán”**  
Trautmann Balázs  
4 **Már kapható az Atrium CMDB**  
5 **IVSZ-sarok**  
5 **Egy kanálnyi biztonság**  
Vass Enikő  
5 **Ahogy a színészek látják**  
Munkatársunktól  
5 **Szabályozás a mobilpiacon**  
Bán Zsuzsa  
6 **Hiba az APEH elektronikus adózási rendszerében**  
Vass Enikő



- 6 **Egy telefonbetyár vallomása**  
Mozsik Tibor  
7 **Könnyű noteszgép az IBM-től**  
Árokszállási Gábor  
7 **Megérteni és megoldani**  
Vass Enikő

## ÜZLET

- 9 **Éles verseny a keresők között**



- 9 **Mobiltelefon mint hitelkártya**  
9 **Lassuló növekedés az eBaynél**  
9 **Nyomatott számlák**  
10 **Egyre fontosabb a biztonság a hazai vállalatoknak**  
Mozsik Tibor  
10 **A mobilitás éve**  
Munkatársunktól  
10 **Jön a WiMax**  
11 **Új modellek a gazdaságban**  
Bán Zsuzsa  
12 **Hangátvitel a világhálón**  
Munkatársunktól  
12 **Gartner-jelentés a mobilpiacról**

## TECHNOLÓGIA INFORMÁCIÓ

- 13 **A FireFox egyre népszerűbb**  
13 **Jó négy év előtt a Linux**  
13 **Új Intel mobilplatform**  
13 **Könyvtár a Google-ban**  
13 **Asztali keresőszoftverek**  
Horváth Ádám  
16 **Kellékek és költségek**  
Csórián Sándor  
17 **Hazai Piac**  
Nagyméretű HP-képernyők  
17 **Epson-szkennerek profiknak**  
17 **Canon csúcsprojektor**  
17 **Itt az Acrobat 7.0**  
Összeállította: Csórián Sándor  
18 **Fókuszban**



**Robbanás az IP-telefóniában**  
Összeállította: Bán Zsuzsa

- 23 **Kilátások 2005 part 1.**  
23 **Kilátások 2005 part 2.**  
23 **A játék nem játék**  
23 **Döcögő szoftverroncs**  
24 **Órségváltás?**

Trautmann Balázs



- 25 **Poker inside**  
Rátkai István



- 26 **Vendégvélemény**  
**Mire számíthat egy magyar cég?**  
Juhász István  
26 **Olvasói levelek**  
26 **Előzetes**

## ONLINE

[WWW.SZT.HU](http://WWW.SZT.HU)

### ÚJABB LÉPÉS A WIBRO FELÉ

#### Világháló

Dél-Korea egy lépéssel közelebb került WiBro (Wireless Broadband – vezeték nélküli szélessávú) technológián alapuló, nagy sebességű internetszolgáltatások bevezetéséhez: a kormány kiválasztotta azt a három szolgáltatót, akik elindíthatják a szolgáltatást.

[Szt.hu/cikkek/wibro](http://Szt.hu/cikkek/wibro)

### JÖNNEK A SOFTBOTOK!

#### Szoftver

Nem tud személyesen is jelen lenni a következő cégvezetői videokonferencián? Semmi baj! A számítógép által létrehozott virtuális megtestesítőnk helyettesít minket. A saját képmásunkra teremtett virtuális másunk hűen közvetíti stratégiánk minden apró részletét és súlypontját.

[Szt.hu/cikkek/softbot](http://Szt.hu/cikkek/softbot)

### OTTHON IS TERJED A WI-FI

#### Érdekességek

A Parks Associates által közzétett adatok szerint az otthoni hálózattal rendelkező amerikai lakások 52 százalékában Wi-Fi szolgál a gépek összekapcsolására, 50 százalékban Ethernet, 5 százalékban pedig más technológia, például az elektromos áramot is továbbító vezeték segítségével alakítják ki a hálózatot. A különféle technológiák részaránya azért nem 100 százalék, mert egyes helyeken többféle megoldást is alkalmaznak egyben.

[Szt.hu/cikkek/wifi](http://Szt.hu/cikkek/wifi)

### NŐ A FIREFOX RÉSZESÉDÉSE

#### Gazdaság

A december elseje és január közepe közötti időszakban az Internet Explorer piaci részesedése 1,5 százalékkal esett, 90,3 százalékra. Ezalatt a Mozilla Project Firefox böngészőjének részesedése 0,9 százalékkal növekedett, ma 5 százalékos piaci részesedésnél tart.

[Szt.hu/cikkek/bongeszto](http://Szt.hu/cikkek/bongeszto)

### VIRTUALIZÁCIÓ CHIPEKBEN

#### Hardver

Az Intel bejelentette, hogy a tervezett 2006 helyett már az idén elérhetővé teszi egyes processzoraiiban a Vanderpool kódnéven ismert virtualizációs technológiát. A cég a tavaly őszi Intel Developer Fórumon mutatta be először a nagyközönségnek, mire képes a Vanderpool virtualizációs technológia.

[Szt.hu/cikkek/vanderpool](http://Szt.hu/cikkek/vanderpool)

### VÉRFRISÍTÉS A PALMONE-NÁL

#### Személyi hírek

Bejelentette távozását Todd Bradley, a PalmOne elnök-vezérigazgatója. Szakértők szerint a lépés egyértelműen arra utal, hogy a vállalat jelentős átalakulás előtt áll. Bradley még egy ideig tanácsadóként segíti a vállalat munkáját.

[Szt.hu/cikkek/bradley](http://Szt.hu/cikkek/bradley)



Iratkozzon fel tematikus hírleveleinkre!

[www.szt.hu/hirlevel.php](http://www.szt.hu/hirlevel.php)



## CÉGVILÁG

## Növekvő árbevétel

A 2004-es év előzetes adatai alapján az SCI-Network Rt. árbevétele meghaladta az 1 milliárd forintot, s ez több mint 20 százalékos növekedés az előző évről képest. A cég eredménye ennél is nagyobb mértékben nőtt, mivel az SCI-Network tevékenységén belül nagyobb lett a hozzáadott érték súlya.

## MI TÖRTÉNIK A HÉTEN?

## FEBRUÁR 1. IDC Roadshow Bécsben

Információ: [www.idc-cema.com](http://www.idc-cema.com)

## FEBRUÁR 2. IDC Roadshow Budapesten

Információ: [www.idc-cema.com](http://www.idc-cema.com)

## FEBRUÁR 2. II. HP Megoldás Akadémia rendezvény Budapesten

Információ: [www.hp.com](http://www.hp.com)

## FEBRUÁR 2. IBM szakmai rendezvény Budapesten

Információ: [www.ibm.com](http://www.ibm.com)

## FEBRUÁR 3. Magyarországi gazdasági kilátásai – 2005 című konferencia Budapesten

Információ: [www.cebc.hu](http://www.cebc.hu)

## FEBRUÁR 3. IDC Roadshow Zágrábban

Információ: [www.idc-cema.com](http://www.idc-cema.com)

## FEBRUÁR 3. SAS-fórum Budapesten

Információ: [www.sas.hu](http://www.sas.hu)

## FEBRUÁR 3. A Juniper Networks Magyarországon címmel szakmai nap Budapesten

Információ: [www.reinet.hu](http://www.reinet.hu)

## FEBRUÁR 2-11. Szakmai továbbképzés Microsoft Windows Server 2003 témakörben Budapesten

Információ: [www.contrail.hu](http://www.contrail.hu)

## FEBRUÁR 8. IDC Roadshow Prágában

Információ: [www.idc-cema.com](http://www.idc-cema.com)

## FEBRUÁR 8-9. Távközlés-technológia – Internet Protokoll alapú távközlés címmel szakmai rendezvény Budapesten

Információ: [www.iir-hungary.hu](http://www.iir-hungary.hu)

## FEBRUÁR 8-9. Számvitel 2005 – Szoftverbörze Budapesten

Információ: [www.trainex.hu](http://www.trainex.hu)

Bővebb információ: [www.szt.hu/esemenyek](http://www.szt.hu/esemenyek)

## KIÁLLÍTÁS

## Boot 2005 Düsseldorf: elektronika a fedélzeten

(Folytatás az 1. oldalról)

A kézi telefonokból nem volt nagy a kínálat. Az Iridium rendszert használó készülékek közül csak a Motorola mutatott be új típust, a 9505A-t. Megdöbbentő volt az árak csökkenése: az Iridium és Iridium készülékek közötti kapcsolat ára perccenként 0,85 dollárcent, Iridium és bármely földi hálózat között perccenként 1,49 dollár, és most már SMS is továbbítható. Itt is megjelentek a feltöltőkártyás előfizetések; Európában a France Telecom szakosodott ezeknek a felhasználóknak a kiszolgálására.

## A CÉL: AZ EGYSZERŰ KEZELHETŐSÉG

A fedélzeti rendszerek bonyolultsága lassan eléri a sugárhajtású repülőgépeket, ez azonban csak a szerkezetben mutatkozik meg, a kezelhetőségben nem. Egyre több cég kínál tengerálló LCD-monitorokat, gépeket, egereket, mivel a modern integrált navigációs fedélzeti rendszerekhez szükség van erre. A német navicommand fedélzeti rendszerei a GPS rendszer, valamint a fedélzeti szenzorok adatai alapján elektronikusan vezérelhetővé tesznek minden funkciót. Elméletben tehát az interneten át is lehetne vezetni ezeket a hajókat.

Mind több cég kínál elektronikus térképeket. Érdekes, hogy Magyarország hiányzik a szárazföldi térképkínálatból – állítólag nincs használható, közkézen forgó digitális adatállomány – Szlovákia, Csehország és Lengyelország viszont ott van szinte minden szárazföldi térképben is forgalmazó cég kínálatában. A térképforgalmazók szerint a digitális térképkiadás nagyon jó üzlet: ha van elegendő vásárló, a licenccel, az eltérő formátumok és szabványok miatti változatokkal, valamint a folyamatos frissítésekkel, aktualizálásokkal

sokkal jobban lehet keresni, mint a hagyományos, papír alapú térképekkel.

## A GALILEÓRA VÁRVA

A GPS ipar egy kicsit leült. Mindenki azt várja, hogy mikor lép üzembe a EU GPS Galileója. Annak révén ugyanis már olyan lehet a pontosság, amellyel közvetlenül, ember nélkül is irányíthatóvá válnak a járművek. S ezt nagyon várják a felhasználók, mivel biztonságosabbá teszi a közlekedést. A gyártók addig is egyre újabb kézi és fedélzeti modellekkel igyekeznek készülécsereire bírni a vásárlókat – mérsékelt sikerrel. A nagyobb térképkapacitás, a környezetállóság és színes megjelenítő készíthető cserére az embereket. És ez jókora árcsökkenést hoz, de örömben, hogy ezeket az eszközöket digitális térképekkel kell „etetni”.

Mindez persze felpezsdíti a szoftveripart is. Egyre több az olyan gyártó, amelyik vagy rendszerbe kapcsolja a fedélzeten a meglévő eszközöket, vagy valamelyik részfeladatra kínál különleges megoldást – s ezzel szükségtelené teszi a meteorológiai térképek értelmezését, sőt esetleg a fedélzeti rádiós munkáját is. Nem elhanyagolható üzletág a kismillió oktató-, szimulátor- és tesztprogram készítése – ezek elengedhetetlenek a tengerészeti vizsgákra való felkészüléshez.

Az idei Boot 2005 Düsseldorf kiállítás bemutatóinak tanulsága: az internet mindenholra elér, és a korábban bonyolult dolgok kezdenek egyszerűbbé válni. Ehhez csak egy dolog kell: pénz...

Kis János

## KLIKK További információk

[www.nereworld.com](http://www.nereworld.com)  
[www.nordwest-funk.de](http://www.nordwest-funk.de)  
[www.kvh.com](http://www.kvh.com)  
[www.navicommand.de](http://www.navicommand.de)

## Elhunyt Gerő László



Január 25-én a tragikus hirtelenséggel elhunyt Gerő László. Hat évig dolgozott a hazai Microsoft képviselői között, ahol több vezető pozíciót is betöltött, így volt marketingigazgató, majd a kis- és középvállalati üzletágért felelős igazgató. Gerő László ahhoz a csapathoz tartozott, amely annak idején jelentős céggé fejlesztette a Microsoft Magyarország Kft.-t. Kemény munkatempója közismert volt, mindig következetesen képviselte cége érdekeit. A sok munka nem tett jót az egészségének, orvosi tanácsára vissza kellett fogynia a tempót, ez is oka volt a Microsofttól való távozásának. Az elmúlt időszakban a saját vállalkozását, a LicensePro Kft.-t vezette, emellett lakóhelyén, Pilisjászfalun a szlovák kisebbségi önkormányzat elnökeként is dolgozott. Csak 38 éves volt.

## BIZTONSÁG

## Frissítés csak „tisztán”

A Microsoft 2005 közepétől csak a legális Windows XP és Windows 2000 operációs rendszereket frissíti majd. A Windows Genuine Advantage ellenőrzés két részből áll: egy ActiveX vezérlőalkalmazásból az ügyféloldalon és a Windows Product Activation szolgáltatásból a Microsoft oldalán. A felhasználóknak telepíteniük kell az ActiveX vezérlőt, majd be kell ütniük a terméklicenckódjukat. A letöltés csak ezek ellenőrzése után indulhat majd meg.

Az új szűrőket a Download Center és a Windows Update weboldalon helyezte el a Microsoft, amelyekről a többi közt a Windows Media Player és az új Windows Anti-Spyware termékek, valamint a Microsoft termékek biztonsági gyorsjavításait lehetett letölteni. Az automatikus frissítéseknél nem kell bizonyítani az eredetiséget.

TRAUTMANN BALÁZS

Napjainkban az e-mailek 40-60%-a\* kéretlen SPAM.

A megoldás: VirusBuster és Sybari SPAM szűrő termékek!

**VirusBuster**

telefon: (06 1) 382-7000

[www.virusbuster.hu](http://www.virusbuster.hu)

e-mail: [sales@virusbuster.hu](mailto:sales@virusbuster.hu)

\*Terra Research kutatása

## Már kapható az Atrium CMDB

A BMC Software bejelentette, hogy megkezdte az Atrium konfigurációmenedzsment adatbázisszoftverének (CMDB) forgalmazását, amely egy célspecifikus, az ITIL informatikai példatár által inspirált CMDB szoftver. Az Atriummal a BMC egy nyílt, integrált és rugalmas segédesszöveget kínál, amelynek célja, hogy az ügyfelek hatékonyabban kezelhessék IT-környezetüket, legyen szó életciklusok nyomon követéséről vagy az ügyfélszolgálatokon beálló változásokból fakadó kockázati tényezők kezeléséről. Az Atrium egy nyílt kialakítású megoldás, amely lehetővé teszi az információcserét és a centrális

zált menedzsmentet a BMC szoftvermegoldásai között. A „Routes to Value” üzleti szolgáltatási menedzsment alapjaként az Atrium a megszokott adattárolási lehetőségek mellett egy megosztott szolgáltatási modellt és egy egyesített felhasználói és jelentéskészítési interfészt is kínál annak érdekében, hogy gyorsabb legyen a központosított szolgáltatási modellre való áttérés. Ezekkel az alapvető infrastrukturális szolgáltatásokkal az Atrium lehetővé teszi a szervezeteknek IT-megoldásaik hatékonyabb irányítását, valamint azok későbbi karbantartását.



## SZEMINÁRIUM

## Egy kanálnyi biztonság

Szűk körű rendezvényt tartott a Belga Nagykövetség és a belga székhelyű, biztonsággal foglalkozó Telindus Budapesten, a Spoon állóhajón. A szeminárium címe Egy kanálnyi biztonság volt. Az eseményen ismertették a Telindus tevékenységi körét, a magyar leányvállalat működését. **Ronald Everaer**, a



Ronald Everaer

formatikai infrastruktúrájának felállításakor olyan sok eszközt és szolgáltatást kell vásárolni, hogy a vezetők hajlamosak megfeledkezni a biztonságról. Ezért úgy döntöttünk, hogy idén biztonsági tanácsadással hívjuk fel erre a döntéshozók figyelmét. Termékeinket és szolgáltatásainkat fokozatosan

vezetjük be, az összeset most nem lenne idősezerű bemutatni: a magyar piac még túl kicsi ehhez.

- A magyar piac merőben különbözik a nyugattól?

- A magyar piac minőségi követelményei ugyanazok, mint a nyugati piacéi, a különbség annyi, hogy a magyar piac jóval nagyobb lépésekben fejlődik. Egy ide érkező nyugati cég magával hozza az anyaország vállalati kultúráját. Az ország javára válik, hogy ezt a kultúrát itt meghonosítani egyszerű feladat, hiszen a jó oktatási rendszernek hála, jól felkészült szakembereket találunk a cégek.

A magyar Telindusnál is öt kutatás-fejlesztési mérnök dolgozik, ők már azelőtt nekünk dolgoztak, hogy megvásároltuk volna a céget. És ha kutatási-fejlesztési részlegünket fejleszteni kellene, akkor itt Magyarországon keresnénk erre a feladatra kiképzett embereket, és meggyőződésem szerint találunk is.

VASS ENIKŐ

KLICK További információk  
www.telindus.com

elnök-vezérigazgatója exkluzív interjút adott a Számítástechnikának:

-Több mint egy éve vannak jelen a magyar piacon. Teljesültek a várakozásai?

-Múlt év októberében lettünk a SCI-Modem többségi tulajdonosai, és az akkori elvárásaink megvalósultak. A magyar piac nemcsak dobozos termékekről szól, hanem egy dinamikus fejlődő ICT-piacnak lettünk a szereplői, amely a nyugati gazdaságokhoz képest lényegesen gyorsabban fejlődik. A piac fejlődését az ide települő nyugati vállalkozások segítik, de a kormányzati szándékok is nagymértékben hozzájárultak a pozitív fejleményekhez. Ezért tartottuk fontosnak, hogy saját leányvállalatunk legyen az országban.

-Szolgáltatásai, termékeik között nem csupán a biztonsági kérdések szerepelnek.

-Magyarországban egyelőre valóban csak az egyik szolgáltatásunkra összpontosítottunk, a biztonságra. A gyors ICT-fejledést mutató országokban a biztonságot gyakran hanyagolják, utolsóként foglalkoznak a kérdéssel. Egy vállalkozás in-

## TÁVKÖZLÉS

## Szabályozás a mobilpiacon

Akut problémát oldott meg a Nemzeti Hírközlési Hatóság (NHH) Tanácsa, amikor döntött a mobil és vezetékös hívások összekapcsolásának új tarifáiról. A GSM-szolgáltatóknak csökkenteniük kell a vezetékös telefonokról hálózatukba irányuló hívások végződési díjait. A határozat szerint a mobiltársaságoknak - a határozat kihirdetését követő 120 napon belül - legkésőbb május végéig dönteniük kell az új végződési tarifákról. A díjak legfeljebb 20 százalékkal térhetnek el egymástól - mondta **Pataki Dániel**, az NHH elnöke múlt heti sajtótájékoztatóján. Már nemcsak a fix-mobil (vagyis a vezetékös hálózatról indított és mobilban végződött hívások) tarifái csökkennek, hanem szabályozott lesz a mobil-mobil hívások végződése is. Ezzel a lépéssel nemcsak az igazságtalanságokat akarja csökkenteni a hatóság, hanem azt is, hogy a GSM-társaságok ne tegyenek különbséget a végződési díj megállapításában. Ma a T-Mobile hálózatá-

ban a végződési díj csúcsidőben 37 forint/perc, csúcsidőn kívül pedig 20,50 forint. A végződési díj a Pannon-hálózatban csúcsidőben 41, ezen kívül 21 forint, a Vodafone-nál pedig 46, illetve 30,15 forint. A határozat átfogó piacelemzési folyamat eredménye, és költség alapú számításokon alapul - hangsúlyozta **Pataki Dániel**.

A tanács döntött arról is, hogy a mobil nagykereskedelmi tarifákat júniustól 10 százalékkal kell csökkenteni. Az új szabályozói környezet elősegíti, hogy a mobil-szolgáltatók korrekett feltételekkel versengzenek a vezetékös szolgáltatókkal. A hatóság nem akar közvetlenül beavatkozni a versenypiac árba, csak a trendeket határozza meg az európai gyakorlatnak megfelelő módon. A plusz-mínusz 20 százalékos eltérés lehetővé teszi, hogy a három mobiltársaság önállóan döntse el, hogy a jövőben milyen tarifákat állapít meg, és mennyire kedvez a fogyasztóknak.

BÁN ZSUZSA

## IVSZ-SAROK

## IVSZ-megoldás az e-hulladék és termékdíj-kötelezettségek teljesítésére

Kötségkímélő megoldást kínál az Informatikai Vállalkozások Szövetsége tagjainak és az infokommunikációs szektornak. Az IVSZ körütekintő tárgyalások után, az e-WM-csoporttal együttműködésben szövetségre lép az Electro-Coord Kft.-vel az idén életbe lépő környezetvédelmi kötelezettségek teljesítése érdekében.

A 2005 augusztusától életbe lépő, az elektronikai berendezések gyártóra és importőreire kivetett elektronikai hulladékok kezelésére vonatkozó előíráscomag miatt az idén emelkedhetnek az elektromos és elektronikai termékek Magyarországon gyártó és forgalomba hozó cégek költségei. Ráadásul a 2005 januárjában hatályba lépett módosított Környezetvédelmi Termékdíjakra vonatkozó törvény ezentúl az elektromos és elektronikai berendezésekre is vonatkozik. Az elektromos és elektronikai berendezéseket több kategóriába sorolták, és a rájuk vonatkozó termékdíjat tonnára vetített összegben határozták meg. (Az elektronikai termékekre általában 80-100 Ft/kg díjat szabtak, kivételt képeznek ez alól a mobiltelefonok, amelyeknél 1000 Ft/kg a termékdíj.)

Az IVSZ - érzelve a stratégiai szektort fenyegető költségnövekedés veszélyét - évek óta keresi a tagjai érdekeit leginkább szolgáló megoldást. Ennek érdekében workshopokat szervezett 2004 májusában, júniusában és decemberében, és szoros együttműködést alakított ki a GPS Capital Kft.

és a Bay Zoltán Alapítvány Logisztikai Intézetének együttműködésével létrejött e-WM-csoporttal. valamint a csomagolóanyagokkal kapcsolatos kötelezettségekre megoldást kínál, és ebben piacvezető Óko-Pannon Kft.-vel.

Eredetileg az IVSZ egy saját kft. létrehozását szorgalmazta, végül azonban arra a következtetésre jutott, hogy ezen a területen nem célszerű, ha két nagy közhasznú társaság versenyez egymással. Felő lenne, hogy nem tudnának megfelelően érvényesíteni a környezetvédelmi és környezettervezési szempontokat. Ezért született az a döntés, hogy a Szövetség a tavaly megalakult és a háztartási berendezések szektorában vezető szerepet játszó nonprofit koordináló szervezettel, az Electro-Coord Kft.-vel működik együtt, és ezt ajánlja tagjainak is. A mentesítő jogszabállyal rendelkező koordináló szervezet elsődleges célja az elektronikai hulladékokra vonatkozó kötelezettségek teljesítése, így a termékdíj-fizetési kötelezettség alól is mentességet biztosít. Ez a megoldás lehetővé teszi a csatlakozott cégek költségeinek jelentős mértékű csökkentését.

Az IVSZ tagjaival, az e-WM csoporttal, és együttműködésben az Óko-Pannon Kft.-vel, az Electro-Coord IT divízióját hozza létre, amely egyrészt önálló divízióként érvényesíti az IT-iparág érdekeit, másrészt együttműködve az Electro-Coord többi divíziójával, hatékonyan használhatja ki a méretből adódó előnyöket és más szinergiákat.

## FOTÓKIÁLLÍTÁS

## Ahogy a színészek látják

A 2005. január 24-én a Merlin Színházban tartott sajtótájékoztatón kilenc színművész vehette át azokat a Canon Digitális fényképezőgépeket, amelyekkel az elkövetkező hónapokban megörökíthetik az előtűk álló színházi próbákat, bemutatva, ők hogyan látják a színházat, s miként jön létre egy színházi produkció a kezdeti ötletektől a művészi megvalósításig. Az elkészült műveket áprilistól lehet megtekinteni a Merlin Színházban, ahol a kiállítás után az érdeklő-



Kovács Adél

dók meg is vásárolhatják azokat. A fotók eladásából származó bevételt a szervezők a MASZK Országos Színházis Egyesület Alapítvány számára ajánlják fel, amely az Ódry Árpád Színházszínház honban lakó idős színészek támogatására fordítja majd az összeget.

MUNKATÁRSUNKTÓL

KLICK További információk  
www.canon.hu  
www.merlinszinhaz.hu

A MINOR Csoport vezető cége a

MINOR  
RENDSZERHÁZ RT.

szakmai műhelyt szervez 2005. február 16-án  
vékonykliens megoldások témában

A részvétel ingyenes, de regisztráció függvényében korlátozott.  
Bővebb információ, jelentkezés: marketing@minor.hu

MINOR Csoport - az informatikai megoldások univerzuma





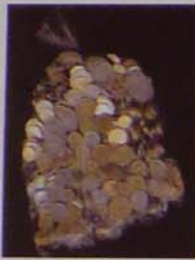
# Hiba az APEH elektronikus adózási rendszerében Egy telefonbetyár...

(Folytatás az 1. oldalról)

Az adóhivatal a tízezer legnagyobb adózótól mintegy húszezer bevallást várt elektronikus úton január 20-ig. Ezek közül január 19-én 5963, január 20-án 6265, január 21-én 5783 érkezett be.

A hibát január 20-án lokalizálták, elhárítása a következő nap délelőttjén megtörtént, és délután a rendszer már működött. Futó Iván szerint a rendszer főpróbája során, 2004. december 20-án, amikor a 3000

legnagyobb adózó használta ugyanezt a rendszert, semmilyen probléma nem adódott. Az elnökhelyettes úgy véli, hogy a január 31-i elektronikus munkáltatói adatszolgáltatást, amely nagyobb tömegű adatok mozgását igényli az interneten keresztül, a rendszer bírni fogja.



Az APEH internetes elektronikus bevallásfogadó rendszerének teljes kiépítése ez év márciusában kezdődik be, és attól fogva már nem várható hasonló gond – mondta Futó Iván. A történetek kapcsán újragondolták az internetes rendszer hibája esetén adódó kommunikációs eljárást, és hasonló esetben e-mailben értesítik majd az adózókat a kialakult helyzetről. A rendszer nem megfelelő működése miatt késve beérkezett adóbevallásokat az APEH fogadta, és a kérését nem szankcionálja.

VASS ENIKŐ

**KLICK** Ha többet akar tudni  
[www.apeh.hu](http://www.apeh.hu)  
[szf.hu/klmek/baja](http://szf.hu/klmek/baja)

(Folytatás az 1. oldalról)

Budapesti előadásom is ezen a korábbi könyvön alapul. Az új, februárban megjelenő könyvemben egy lépéssel tovább mentem, amikor számos egykori és aktív hackerrel készült interjú alapján megtörtént, sokszor egészen hajmeresztő eseteket írtam le. Könyvemben arra kerestem a választ hogy a hackerek miért és hogyan követik el ezeket a bűncselekményeket, és hogyan leplezik el azokat. Egyik könyvemben sincsenek saját történetek, mivel azokról egy bírósági határozat alapján 2007 januárjáig tilos beszélnem. Önéletrajzomon azonban már most is dolgozom, s abban a saját történetemről írok.

– Mit jelent „a social engineer” kifejezés, és sztereotípiázható-e valamilyen szempont alapján?

– A „social engineer” fogalmát széles körben használják a számítógép-biztonsággal foglalkozó közösségek: olyan gyakorlott hackerrekről van szó, akik becsapják egy vállalat naiv számítógép-felhasználóját, hogy fontos információkat csaljanak ki tőle. A csalók motivációi és a szociális hátterük igen eltérő – a skála a kíváncsi gyerekektől a cyberterroristákig és ipari kémekig terjed –, ugyanakkor van egy közös tulajdonságuk, amivel ki tudják játszani a hétköznapi emberek fi-

gyelmét: ez a magas szintű technológiai és hackertudás.

– Változtak-e ezek a megtevesztési technikák az elmúlt évtizedekben, és várható-e, hogy a támadások a jövőben még veszélyesebbé válnak?

– A „social engineering” technikák alapvetően nem változtak, mivel ezek az ember természetét – a bizalmat, illetve a hiúságát – használják ki. A profi „social engineer” képes manipulálni kívánságainkat, hogy felkeltse segítőkészségünket, együttérzésünket, hiszékenységünket és a kíváncsiságunkat is. Ugyanakkor a technológia fejlődésével egyre könnyebb elkövetni ezeket a csalásokat, illetve az emberek hajlamosan szinte bármit elhinni és megtenni, ha informatikai szakemberek adjuk ki magunkat.

– A könyvrészen kívül mivel foglalkozik ma?

– Nemrég alapítottam meg saját informatikai biztonsági tanácsadó céget, a Mitnick Securityt. A hozzánk forduló vállalatoknak adunk biztonsági ajánlásokat, a munkatársak körében végzünk tréningeket vagy tesztek, valamint hálózatok konfigurálásával, auditálással és vezeték nélküli biztonsági kérdésekkel foglalkozunk.

MOZSIK TIBOR

## Állást keres?



### Wapoljon ránk!

Legfrissebb álláshirdetéseink már wapon is elérhetők a [wap.jobuniverse.hu](http://wap.jobuniverse.hu) weboldalon



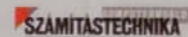
## Küldjön egy SMS-t!

Velünk mindössze egy SMS-sel eljuttathatja rövid bemutatkozását az informatikai cégek vezetőinek asztalára!

**SMS-szám: (06-90) 635-311**

A szöveg maximum 160 karakter lehet. Tüntesse fel nevét és főbb adatait (név, a betölteni kívánt munkakör, e-mail cím, telefonszám). A beérkezett SMS-eket a szerkesztőség az érkezés sorrendjében gondozza, de csak az álláskeresésre vonatkozó hirdetéseket jelentetjük meg.

**Egy SMS ára: 400 forint+áfa**  
 Küldés módja: SZT szóköz és a szöveg



Informatikus széles körű informatikai tapasztalattal és gyakorlattal (adatbázis-kezelés, rendszeradminisztrátor) IS állást keres.  
 E-mail: kerycs@mad.hu Telefon: 06-70-550-9825

Békés megyében állást keresek: felsőfokú informatikai végzettséggel, három nyelv ismeretével. Adatrögzítő és adminisztrátori munkakörben jártas vagyok.  
 E-mail: skotner@freemail.hu

Egyedi szoftverrendszereket fejlesztő okleveles villamosmérnök-informatikus szerződéses munkát keres. Nyugat-Európában szerzett know-how-val. Többégtől és webes alkalmazások, alkalmazás-szerverek programozása, ERP/CRM/SCM rendszerekhez illesztések, igény szerint. Perfekt angol/német nyelvtudás. Teljes körű projektmenedzsment, alvállalkozók és belső fejlesztők koordinációja. Követelménymenedzsment, életciklus-gondozás. – felügyelet, technikai segítségnyújtás, Delphi/Kylix, Oracle, MS-SQL, Sybase stb.  
 E-mail: ervin@deeppace.hu Telefon: 06-70-015-5006

Nagy gyakorlattal (Linux/Windows) rendelkező okleveles villamosmérnök és számítástechnikai szakmérnök vagyok. Bármilyen nyelven szívesen programozok, főleg a C++-t kedvelem, de legutóbb a PHP, MySQL, JavaScript nyelveket használtam. A rendszerzavart, adatbázis-felügyelet, HelpDesk tevékenységet kisebb cég esetén távolról is el tudom látni. Kis munkák is érdekelnek. Számítógépes vállalkozó vagyok, várom megkeresésüket.  
 E-mail: pzoll1@freemail.hu Telefon: 06-1/363-6797

PLC-programozó, információ és számítástechnikai technikus végzettséggel, 9 éves OMRON PLC programozási gyakorlattal, üzemidő gépek ipari automatizálására szakosodva, licenccel, számtalán munkát keresek.  
 E-mail: vdudas@freemail.hu

Számítógép-felhasználó valós, korrekt munkát keres távmunkába OKJ és ECDL szintű számítógépes ismerettel. Ami érdekelt: az adatbázis, a szöveg-szerkesztés, a prezentációkészítés, az adatbázis-felőltetés (telefonos), internet segítségével végezhető munka vagy ehhez hasonló otthon végezhető bedolgozó munka.  
 E-mail: timba5@szakero.hu Telefon: 06-76-418-862



## HARDVER

# Könnyű noteszgép az IBM-től

Az IBM bemutatta az opcionális ujjlenyomat-leolvasóval ellátott ThinkPad T43-at. Az új noteszgép felvonultatja a ThinkVantage-technológia legújabb eredményeit, a továbbfejlesztett Rescue and Recovery 2.0-t és az Antidote Delivery Managert. A Rescue and Recovery beágyazott, bootolás előtt lefutó védelem, amelynek eszközei egy gombnyomásra megoldják a PC-vel kapcsolatban felmerülő legáltalánosabb problémák nagy részét még akkor is, ha a fő operációs rendszert féreg vagy vírus fertőzte meg.

Az Antidote Delivery Manager révén az informatikai részleg a vállalat egészére kiterjesztheti a legfontosabb frissítéseket, így megvédheti a ThinkPad noteszgepeket a férgek és vírusok támadásától. A Rescue and Recovery 2.0 máttól minden ThinkPad noteszgép és ThinkCentre asztali számítógép alaptartozéka, de külön is megvásárolható.



Mivel az energiagazdálkodás központi szerepet játszik a vezeték nélküli környezetekben, a ThinkPad T43 ThinkPad Power Managerrel kerül forgalomba. Ezzel az eszközzel

a felhasználó vezérelheti a processzorsebességet és a hűtőventilátort, az akkumulátor élettartamát legjobban meghatározó elemeket, és ezzel befolyásolhatja a noteszgép hőmérsékletét. A Power Manager emellett olyan energiagazdálkodási elemeket tesz elérhetővé, amelyek segítségével a felhasználó különböző akkumulátorsémákat hozhat létre saját speciális igényeinek megfelelően. A Power Manager információs felülete az akkumulátor vezérlőközpontjaként működik, s ez információkat tartalmaz például a rendelkezésre álló töltési kapacitásról és az akkumulátor tulajdonságairól.

ÁROKSZALLÁSI GÁBOR

## ONLINE

[www.ibm.hu](http://www.ibm.hu)  
<http://www-5.ibm.com/hu/products/pc/thinkpad/>

## ÜZLETI MEGOLDÁSOK

# Megérteni és megoldani

A távközlési szektort kiszolgáló LANeX Consulting Ltd. árbevételével a múlt évben 20 százalékkal nőtt – adott tájékoztatást Székely Tibor, a társaság képviselője. A tizenhat éve folyamatosan nyereséges LANeX a jelentős távközlési cégekkel keretszerződéseket kötött, a nagy hazai rendszerintegrátorokkal pedig stratégiai együttműködést épített ki. A cég már 1989 óta szoros kapcsolatot tart fenn immár a RAD Datacomm-mal, forgalmuk 50 százalékát az izraeli cég termékeinek értékesítése adja. Székely Tibor elmondta, hogy vállalkozásuk feladata a hozzájuk forduló ügyfél problémáinak



Székely Tibor

megértése, és a probléma etikus megoldása. Ilan Seidner, a RAD Data Communications marketingigazgatója a vállalkozás CeBIT-en bemutatott újdonságait ismertette, például az ETX-102 és ETX-202-es kódnevű gatewayeket, amelyek feladata a régi távközlési hálózatokon a csomagkapcsolt adatok továbbítása, költséghatékony módon.

VASS ENIKŐ

## KLIKK Ha többet akar tudni

[www.ibm.hu](http://www.ibm.hu)  
[www.rad.com](http://www.rad.com)  
[szl.hu/klkk/lanex](http://szl.hu/klkk/lanex)

## Forráskihelyezés a Volánbusz Rt.-nél

A Volánbusz Rt. az informatikai outsourcing alkalmazása mellett döntött, amelynek megvalósítására kiírt pályázatot a T-Systems Hungary Kft. nyerte meg. A Volánbusz informatikai rendszerének kidolgozása, fejlesztése és üzemeltetése stratégiai partnerség keretein belül történik. A kialakított rendszer a T-Systems adatközpontjából 23 Volánbusz

Rt. telephelyet szolgál ki, amely 400 leletti felhasználószámot, ezen belül is közel 200 SAP- és TRAFFIC-felhasználót támogat. Az ehhez szükséges infrastruktúra kiépítése után annak üzemeltetése 2005. január 1-jétől teljeskörűen, a szolgáltatás szint-megoldások szigorú betartásával, már az outsourcing keretein belül történik.

Imádni fogja.

És a könyvelője is.

Megoldásunkat személyesen megismerheti konferenciáinkon:

Tatabánya - február 10. Nyíregyháza - február 24.  
Debrecen - február 16. Miskolc - március 2.  
Győr - február 22. Zalaegerszeg - március 10.

Bővebb információ és díjmentes regisztráció:  
Tel.: (06-1)-372-3333  
[www.mve.hu/konferencia](http://www.mve.hu/konferencia)

## Végre a kis- és középvállalkozásoknak is kijár egy kis kényeztetés.

A LIBRA3S és SAP® Business One megoldáscsomag a kisebb vállalkozások számára is elérhetővé teszi a megbízható, testre szabott, a magyar számviteli előírásoknak megfelelő üzleti megoldásokat.

A megoldáscsomag egyedülálló módon egyesíti az SAP piacvezető technológiai háttérét, logisztikai és értékesítési szoftverét – és a LIBRA3S Magyarországon, a hazai számviteli előírásoknak maradéktalanul eleget tevő pénzügyi és üzleti programcsomagját. A Volán Elektronika munkatársai helyszíni felméréssel, az Ön igényeire szabott megoldáscsomaggal állnak rendelkezésre.

Döljön hátra nyugodtan. Megbízható társra talált.

[www.mve.hu](http://www.mve.hu)

volan  
elektronika



LIBRA3S  
for SAP Business One

BUSINESS  
SAP  
CORPORATION





discreet®

**3ds max® 7**  
evolution continues

### 3ds max 7

Új mérföldkö a 3D modellező, animációs és rendering megoldások piacán, mely az új intuitív alkotó eszközei és a munkafolyamatokat segítő munkakörnyezete révén az óriási adatmennyiséggel dolgozó alkotók legigényesebb elvárásainak is megfelel.

studio21™

Studio21 Solution Center  
1132 Budapest, Nyugati tér 4.  
Telefon/Fax: (1) 359 6410  
www.s21net.com



CINEMA 4D

Release 9

**A Cinema4D** napjaink legdinamikusabban fejlődő professzionális 3D modellező és rendering megoldása. A rugalmasan alakítható felhasználói felület, a teljes N-Gon támogatás, a subpolygon displacement, a hard IK, a motion és FK-IK blending, a cloth material csak néhány példa a 9-es verzió több mint 100 újdonságából.



# ÜZLET és kommunikáció

## Éles verseny a keresők között

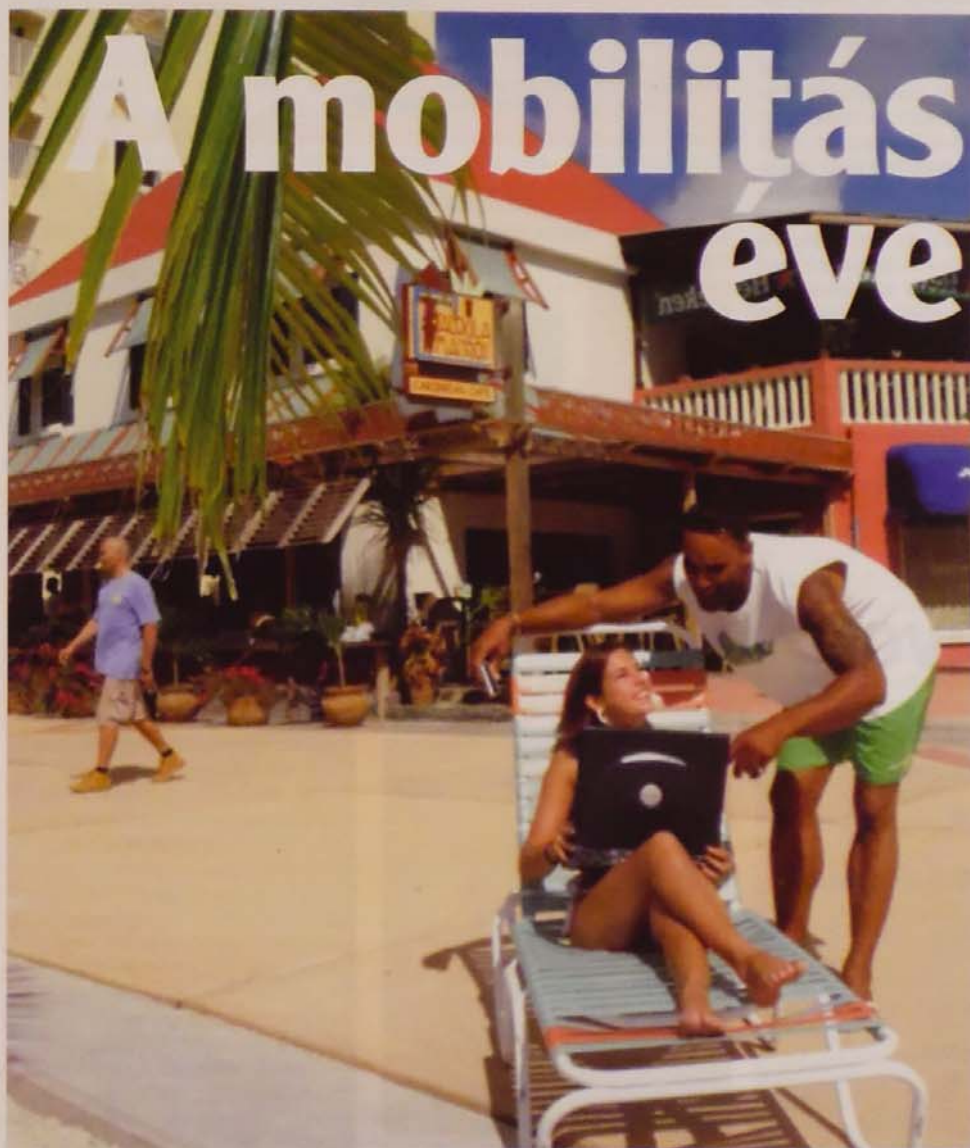
Az internetezők egyre elégedettebbek a Yahoo és a Microsoft keresőjének találatáival, és gyakrabban is keresik fel oldalait a Keynote Research felmérése szerint. A Yahoo felhasználóinak 86 százaléka elégedett volt a keresési találatokkal, ez az arány a Google esetében is ugyanekkora volt. A komplex keresések kategóriájában a Google lemaradt vetélytársaitól, mivel csak a felhasználók 48 százaléka találta meg a feltett kérdésekre a választ. A legjobb eredményt – 57 százalékot – a Yahoo érte el. *(szt.hu)*

## Mobiltelefon mint hitelkártya

Az utóbbi időben a hitelkártyacégek is felismerték, hogy kis összegű vásárláskor továbbra is kényelmetlen lehet a kártyás fizetés, ezért olyan új konstrukciókat vezettek be, mint a MasterCard PayPass. Ekkor a kártyákat csak el kell húzni egy leolvasó előtt, és a fizetés megtörténik. A technológia hamarosan megjelenhet a mobiltelefonokban is. A legnagyobb japán mobilszolgáltató, az NTT DoCoMo már több mint egymillió olyan mobiltelefont adott el, amely egyben pénztárcaként is működik. *(szt.hu)*

## Lassuló növekedés az eBaynél

A legismertebb internetes aukciós portált üzemeltető eBay negyedik negyedéves bevételé 935,8 millió dollár volt, ami még a cég várakozásait is alulmúlta. A nettó profit 205,4 millió dollárt tett ki, szemben a megelőző év azonos időszakában elért 142,5 millió dollárral. Míg a ComScore felmérése szerint az amerikai internetes kiskereskedők a negyedik negyedévben átlagosan 29 százalékos bevétel-növekedést értek el, az eBay csupán 24 százalékkal bővülő forgalomról tudott beszámolni. *(IDG News Service)*



A Wi-Fi hálózatok terjedése révén az európai felhasználók kiaknázzhatják a vezeték nélküli számítástechnikában rejlő lehetőségeket, így a kontinensen egyre növekszenek a mobil PC-eladások. Az IDC szerint a noteszgépek iránti kereslet leginkább Európában bővül majd *(Cikkünk a 10. oldalon)*

## Nyomatott számlák

A hazai vállalkozások körében egyre nagyobb az igény a professzionális megjelenésű számlák iránt, mivel mind többen ismerik fel, hogy a szoftverek használatával időt és költségeket takaríthatnak meg, továbbá a programokban lévő kimutatások segítségével naprakész helyzetképhez juthatnak cégükről. A rEVOLUTION Software 2004-ben jelentős, 40 százalékos növekedést tapasztalt a számlázószoftverek értékesítése terén, s a cég közleményéből kiderül, hogy a kis- és középvállalatok körében lassú, de jól érezhető elmozdulás történt az ügyviteli szoftverek használatának irányába.

A növekedés mögött elsősorban az áll, hogy az uniós csatlakozás után – a piaci verseny erősödését szem előtt tartva – egyre kevesebb cég érzi megengedhetőnek a lassan és sokszor alig olvashatóan kitöltött, tépett szelű számlák kibocsátását. Előterbe kerülnek az igényes, cégemlékével ellátott nyomtatott számlák, amelyek nemcsak a cég imázsát erősítik, hanem a program felhasználóinak is praktikus segítséget adnak – idő- és költségmegtakarítást, valamint a kimutatások révén gyors üzleti áttekinthetést. A növekedés másik motorja a kis- és közepes vállalati szektor cégeinek egyre erősödő igénye az ügyviteli szoftverek iránt. Egy 2004-ben készült felmérés szerint a hazai üzleti szolgáltató szektor kisvállalatainak már nagy része, 88 százaléka rendelkezik számítógéppel, tehát számottevő részük már birtokában van az ügyviteli programok használatához szükséges minimális feltételeknek. Ennek ellenére ma még e cégek kevesebb mint felének, 43 százalékának van számlázószoftvere.

A vállalat szoftverei közül továbbra is a belépőszintű számlázó program a legnépszerűbb, amely 36 százalékos növekedést ért el a 2003-as éhez képest. A legerőteljesebben a legnagyobb tudású program, a SzámlaVarázsló Deluxe értékesítése növekedett (elérte a 70 százalékot). A pénztárgép kezelésére alkalmas SzámlaVarázsló Deluxe Pénztárgép értékesítése 30 százalékkal nőtt. A számlázószoftverekből a tavalyi év során összességében közel 4 ezer példány kelt el, ami erős piaci érdeklődést jelez. A SzámlaVarázsló szoftver sikerének hátterében az áll, hogy sok ügyfél váltott egyszerűbb programról az összetettebb funkciókat kínáló szoftverre. Ez megfelel a rEVOLUTION korábbi piackutatási eredményei alapján felvázolt folyamatnak, miszerint az első számlázószoftver beszerzésének igen nagy a jelentősége egy kisvállalkozás életében, mert számos esetben ez mőtja el a céget a komolyabb – akár ERP szintű – szoftverek felé vezető úton.



# Egyre fontosabb a biztonság a hazai vállalatoknak

A magyarországi, legalább öt alkalmazottat foglalkoztató vállalatok gyakorlatában a vírusirtó, a tűzfal és a másolatkészítés a legelterjedtebb informatikai biztonsági megoldás – derül ki a GKI Gazdaságkutató Rt., a T-Mobile és a Sun Microsystems felméréséből

A magyarországi vállalatok egyre nagyobb hányada igyekszik védekezni az informatikai biztonsági kockázatok ellen; 2004-ben jóval többen használtak közülük vírusirtót, tűzfalat és készítettek másolatot, mint egy esztendővel korábban.

Az internethez kapcsolódó vállalkozások 85 százaléka működött valamilyen vírusirtó szoftvert, esetleg többet is, csaknem háromötödük tart fenn tűzfalat, és több mint felük rendszeresen készít másolatokat. A legalább öt főt foglalkoztató, internetkapcsolatot fenntartó cégek közül minden harmadik működött biztonságos („secure”) kiszolgálót.

Az egyéb informatikai biztonsági megoldások kevésbé terjedtek el ebben a körben: azonosító eljárás(ok)at, mechanizmusokat a megkérdezett vállalkozások 23 százaléka használ, titkosítást a cégek 15 százaléka; biztonsági szolgáltatásokra pedig 14 százalékuuk fizet elő, emellett

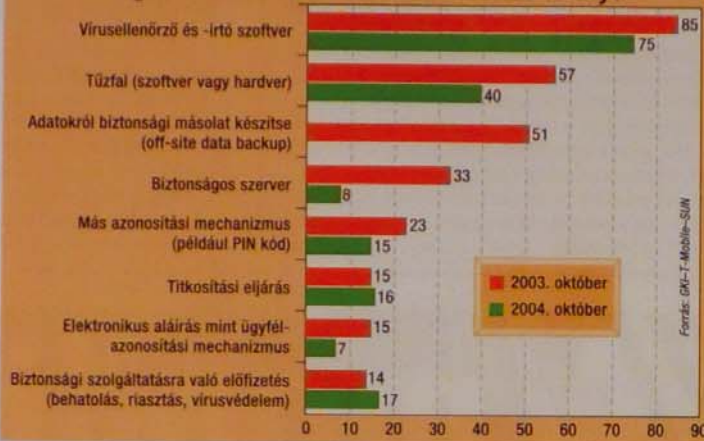
elektronikus aláírással 15 százalékuuk dolgozik.

2003 októberére és 2004 októberére között a számítógépet fenntartó cégek egy-egyede találkozott adatvesztéssel vagy munkaidő-kieséssel járó vírustámadással – 2002 és 2003 októberére között ez az arány még 32 százaléku volt. Jóval kisebb (1 százaléku) azoknak a cégeknek az aránya, amelyeknek a számítógépes rendszerbe vagy adatbázisaiba jogosulatlanok behatoltak volna, és ugyanennyi volt azok aránya is, akiket a szoftvereik vagy adatbázisaik elleni támadással próbáltak volna megsarolni.

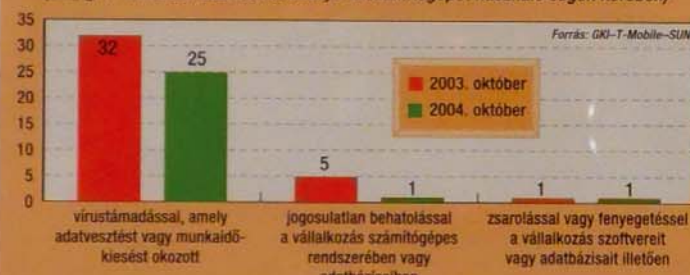
A felmérés 2004 októberében készült, telefonos interjúval, 2200 cég reprezentatív megkérdezésével. A felmérés célcsoportja a legalább öt alkalmazottat foglalkoztató vállalkozások köre volt; a felmérés maga egész Magyarországra és valamennyi gazdasági szektorra kiterjedt.

MOZSIK TIBOR

## A különböző informatikai biztonsági megoldásokat használók százalékos aránya



## Találkoztak-e az elmúlt 12 hónapban a következőkkel? (az „igen” válaszok százalékos arányai a számítógépet használó cégek körében)



# A mobilitás éve

Európa vezet a vezeték nélküli hozzáférésben – derül ki az IDC informatikai piackutató és tanácsadó cég legújabb felméréséből

Európában az IDC szerint jelenleg már 25 ezer Wi-Fi hotspot működik, s ez a szám előreláthatólag rohamosan nőni fog – a több mint 50 vezeték nélküli szolgáltató támogatásával 2008-ra elérheti a 110 ezret.

A 2005-ös év áttörést hozhat majd a Wi-Fi európai elterjedésében; egyre növekszik iránta a kereslet – nyilatkozta Christian Morales, az Intel alelnöke és az európai, közel-keleti és afrikai (EMEA) térségért felelős ügyvezető igazgatója. – Az egyszeri

online számlafizetésre is használt számítógépen – állapította meg.

A Wi-Fi hálózatok terjedése révén az európai felhasználók kiaknázhathatják a vezeték nélküli számítástechnikában rejlő lehetőségeket, ennek következtében a kontinensen várhatóan egyre növekszik majd a mobil PC-eladások száma. Az IDC felmérése szerint a mobilitáshoz való alkalmazkodás a noteszgépek eladásának arányai szerint az EMEA-térségben lesz a leg-erősebb; 19,9 százalékos növe-

kedés várható 2004-hez képest. Közép- és Kelet-Európában alighanem még meredekebben fognak nőni az eladási adatok, s ez még keresettebbé teszi majd a mobiltechnológiát. Az IDC előrejelzése szerint Közép-Európa, a Közel-Kelet és

Afrika (CEMA) térségének noteszgépiacán a 2005. évre 23,2 százalékos növekedés várható.

Az IDC összevetette a noteszgépek és az asztali számítógép eladásának 2004-es



adatait, s abból is az olvasható ki, hogy a mobilitás egyre népszerűbb: Nyugat-Európában a noteszgépiaci évi bővülése 29,8 százalékos volt, majdnem háromszor akkora, mint az asztali számítógépek eladásában kimutatott 10,6 százalékos növekedés.

MUNKATÁRSUNKTÓL

## Jön a WiMax

A WiMax szabványú készülék- és berendezésgyártó cégek bejelentései alapján az idén folyamatos fejlődés várható a fix telepítésű vezeték nélküli szélessávú hálózatok terén, de az iparág szereplői továbbra is elsősorban a WiMax technológia mobil alkalmazási lehetőségeire összpontosítanak – derült ki a WCA nemzetközi szövetség által rendezett San José-i konferencián. A WiMax a vezeték nélküli internetes technológiák legújabb generációját képviselő IEEE 802.16 számú hálózati szabvány közkeletű elnevezése. A gyakorlatban a rendszerek 3-10 kilométeres körben alkalmazva 40 megabit/másodperc átviteli sebességgel képesek. A 2001-ben alapított, a szabványosítást zászlajára tűző WIMAX Forum kétszáz tagja között szinte az összes multinacionális távközlési és informatikai céget megtaláljuk. A WiMax Forum ígérete szerint az idei év közepétől megkezdik a termékek interoperabilitását jelző tanúsítványok kiadását. A WiMax-termékek megjelenését 2005 első felében várják, s a WiMax Forum szerint a technológia 2006-ra kerül a notebookokba és PDA-kba.



# Új modellek a gazdaságban

**Tagadhatatlan tény, hogy egy társaság pályáját alapvetően meghatározza az első számú menedzser egyénisége. A hazai gazdaságpolitikában 1993 óta jelentős szerepet játszhatna a Magyar Befektetési és Kereskedelemfejlesztési Közhasznú Társaság (ITDH), ha kivívta volna azt a rangot, amelyre létrehozói predesztinálták. Terták Ádám, az Ernst and Young tanácsadó cég magyarországi érdekeltségének alapítója és irányítója vállalta, hogy megvalósítja az eredeti célkitűzéseket**

– Az Ernst and Young vezérigazgatójaként, később elnökeként jó 15 évig bizonyos mértékig kívülről figyelhettem a magyar gazdaság változó folyamatait. Tanácsadóként pontosan kitapintotta a belső mozgásokat, világosan látta az összefüggéseket és a nemzetközi üzleti élet logikáját, de nem kellett közvetlenül részt vennie az egymással birkózó érdekesoportok mindennapos harcaiban. Miért döntött úgy, hogy beszáll a ringbe?



– Egyszerű a magyarázat: megkerestek és én választottam. Döntésem az motívált, hogy izgalmasnak érzem a feladatot. A hivatalos publikációkban ugyan ritkán jelenik meg, de a nemzetközi elemzésekből – s itt most nem csak a brüsszeli jelentésekre gondolok – világosan kiderül, hogy az ország erősen elmaradt a régió államainak versenyében. Nemcsak a rendszerváltás idején, hanem a nyolcvanas évek közepétől Magyarország volt a „bezzeg” ország, mintaként, példaként állították a nyugati piacutatók és az üzleti élet szereplői azt a sajátos economic mix-túrát, amellyel a legkedvezőbb befektetési lehetőségeket tudtuk nyújtani. Ez a folyamat, elsősorban a politikuskok, a mindenkori kormányok befelé fordultsága miatt, megszakadt. Most a sereghajtók között vagyunk. Izgat, hogyan lehet ezt a tendenciát megfordítani. Meggyőződésem, hogy ha a befektetési és kereskedelemfejlesztési politikánk – amely az ITDH szakterülete – az agrármarketing,

a turizmus stratégiája egységes, a versenypiacra koncentráló alapokon működik, akkor ismét fel tudjuk tornázni magunkat. Észre kell vennünk, hogy vannak sürgős, megoldásra váró feladataink. Ilyen például a helyi adók és az iparüzési adó kérdése. Vagy az egyablakos kiszolgálás, amelyet szomszédaink nagyon hangsúlyozottan reklámoznak, nálunk azonban még csak az 50 millió eurót meghaladó beruházásoknál érvényesül.

– A külföldi befektetők valóban gyakran hangoztatják, hogy erős elszántság kell ahhoz, hogy a magyarországi adminisztrációval megküzdjön egy potenciális investor. Érthető, hogy mindinkább a könnyebb ellenállás irányába fordulnak. Az ITDH egyedül aligha lehet képes leszerezni a hazai bürokráciát.

– Viszonylag kedvezőbb helyzetben vagyunk a korábnál; 2004 decemberétől szervezatként már csak egy tárcához, a Gazdasági és Közlekedési Minisztériumhoz tartozunk. A tárcák évek óta vitatkoznak arról, hogy ki gyakorolja a felügyeleti jogot az ITDH felett, s miután kinti irodáink diplomáciai státusban vannak, nem mindig a gazdasági érdekek diktálták lépéseiket. Az az érzésem, mint ha a különböző politikai ciklusokban a döntéshozók nem mindig abból indulnának ki, hogy egy magyar gazdaság van, s ennek fejlődését kell minden eszközzel elősegíteni. Holott idehaza is látnunk kell, hogy még a legnagyobb országok is be-dobják a gazdasági diplomácia teljes eszköztárát, ha fontos témákról van szó. Ezt a lehetőséget nekünk is ki kell használnunk, függetlenül attól, hogy az ITDH éppen melyik tárcához tartozik. A másik, amit tudomásul kell vennünk, hogy megváltozott a helyzet a világgazdaságban.

A világban mozgó működő tőke nagysága lecsökkent, a beruházási döntéseket nagyon sok tényező befolyásolja, rendkívül fókuszálva, célzottan létesítenek új vállalkozásokat, ott, ahol a leghasznosabb tudják működtetni. Hivatalos körökben gyakran hivatkoznak arra, hogy Magyarország ebben a körben most azért nem tartozik a kedvencek közé, mert magas a munkaerő költsége. Ez így nem felel meg a valóságnak. Németországban 27 euró az átlagos órabér, nálunk 5 euró.

A hátrányunkat tehát a bérköltség nem igazolja. Nagyon kevés azonban az az értéktöbblet, amelyet a különböző üzletágakban a béren kívül hozzá tudunk

tenni annak érdekében, hogy vonzó terepet kínáljunk. Holott a logisztikai láncban nagyon jó a földrajzi elhelyezkedésünk, viszont az üzleti háttér hézagai és az infrastruktúra fejletlensége miatt a kiterő sokszor előnyösebb a befektetőnek.

– Véleménye szerint, hogyan lehetne ebből a mélypontból kijutni? A gazdaságpolitikában milyen változásokra van szükség ahhoz, hogy ismét dominánsabb legyen helyzetünk az üzleti befektetői körökben?

– Nem szabad elfelejtenünk, hogy Magyarországon az elmúlt 15 évben a világ szinte valamennyi jelentős nemzetközi vagy globális társasága letette már a névjegyét. Többségük komoly befektetésekkel tette le voksát az ország mellett, s folyamatosan fejleszti gyártókapacitásait. Ez általában azokra az üzletágakra jellemző, amelyek felismerték, hogy nemcsak bér munkára alkalmasak a magyar munkavállalók, hanem eredeti ötleteikkel, innovációval is képesek a gyártástechnológia további korszerűsítésére, vagy bekapcsolódásra a nemzetközi méretű kutatás-fejlesztési tevékenységbe. Számos magyar szabadalmat a nagy befektetési alapok kockázati tőke-társaságai karoltak fel, és adtak lehetőséget a nemzetközi piacon való megjelenésre. Talán

éppen az informatikai ipar szolgáltatja a legjobb példákat erre: elég, ha a Recognita vagy LaserBit karrierjét említem, vagy azokat a kutatás-fejlesztési központokat, amelyeket az Ericsson, a Nokia, a General Electric hozott létre Magyarországon. Látnunk kell azt is, hogy azok a társaságok, amelyeket kizárólag az olcsó munkaerő vonzott Magyarországra, ma már pusztán a bér munkával nem tudnak elegendő haszonra szert tenni, s ezért továbbmennek keleti irányba. Nekik a magyar munkaerő már valóban drága.

– De az tagadhatatlan, hogy az elmúlt két-három évben a zöldmezős nagy investíciók nem Magyarországra koncentrázódtak.

– Már említettem, hogy amikor ezen keseregünk, elfelejtjük, hogy a már itt lévő nagy cégek, amelyek értéktöbbletet is várnak magyar partnereiktől, újabb és újabb fejlesztéseket hajtanak végre. A Sanyo például nemrégiben jelentette be, hogy zöldmezős beruházással bővíti eddigi érdekeltségét, és szándéka szerint 400 főt fog foglalkoztatni. Az Elektrolux, amely a privatizáció első hullámával telepedett meg a kilencvenes évek elején Magyarországon, most Nyíregyházán nyitott új gyárat. De kétségtelen, hogy nekünk is nagyon sokat kell tennünk azért, hogy Magyarországot egyfajta befektetési hídfőállásá fejlesszük, és olyan termelési és szolgáltatási központokat hozzunk létre vagy segítsük létrehozásukat, amelyek folyamatos üzemen működő sel-szervizként funkcionálnak. Nem véletlenül hangsúlyoztam a „folyamatos üzemet”. A call centerek, információs szolgáltató központok, amelyek állandóan készek az információszolgáltatásra a legkülönbözőbb témákban; egy üvegyár vagy egy kohó mintájára éjjel-nappal, leállás nélkül kell működjenek. Többek között azzal is növelhetjük versenyképességünket, hogy készen állunk a szüntelen információtovábbításra.

## AMIT AZ ITDH-RÓL TUDNI KELL

### A csábítás trükkjei

Az 1993-ban alapított Magyar Befektetési és Kereskedelemfejlesztési KHT (ITDH) a gazdasági minisztérium háttérintézménye. Kapcsolatokat teremt a belföldi vállalkozók, regionális közigazgatási intézmények és a külföldi partnerek között. Az elmúlt

kelt vállalkozóknak. Az ITDH európai mintára épülő, kiterjedt belföldi és külföldi irodahálózatokkal és bázissal rendelkező, nonprofit tájékoztató, tanácsadó és szolgáltató szervezet. A budapesti központból irányított 37 külföldi irodája 32 országban,

„Az ITDH európai mintára épülő, kiterjedt belföldi és külföldi irodahálózatokkal és bázissal rendelkező, nonprofit tájékoztató, tanácsadó és szolgáltató szervezet.”

évek során kiépült, az államigazgatáshoz és a piaci szereplőkhöz fűződő formális és informális kapcsolataival, a megszerzett gazdasági és piaci ismereteivel egyedülálló szolgáltatást képes adni a befektetőknek és a kereskedelemfejlesztésben érde-

16 regionális irodája Magyarországon várja a partnereket. Külföldi vállalatok magyarországi befektetéseivel, illetve magyar vállalatok közvetlen és közvetett külpiazi megjelenésével kapcsolatban tár fel üzleti lehetőségeket, végez partnerkövetést.



## Pályarajz

Térták Ádám a Pénzügyi és Számviteli

Főiskolán, illetve a Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetemen szerzett diplomát. Karrierje 1971-ben a számítástechnika területén indult, ahol számos vezető pozíciót elölt. 1987-ben és 1988-ban az egyik magyar kereskedelmi bank tanácsadójaként dolgozott. Az Ernst and Young 1989-ben alapított magyarországi irodájánál dolgozott a kezdetektől. Jelentős szerepet vállalt a cég alapításában, és irányítása alatt alakult az eleinte harmincfős kis tanácsadó vállalat mára több mint 450 dolgozót foglalkoztató céggé, emellett elértek, hogy Magyarországon a négy legnagyobb könyvvizsgáló és tanácsadó cég egyikévé váltak. A cégnél számos projekt irányításában vett részt, jelentős lapaszalutokra lett szert a privatizáció területén és számos vegyesvállalat megalapításában és elindításában játszott szerepet. Kiterjedt kapcsolatrendszere van a magyar, illetve a nemzetközi üzleti életben.

– Sokat beszélünk arról, hogy Magyarországon olyan tudás alapú társadalmat kell létrehozni, amely képes szellemi tőkével elősegíteni a külföldi befektetők

letelepedését. Az egyetemek rekordszámú hallgatót vesznek fel. Ez elegendő-e ennek a vízióknak a megvalósításához?

– A mennyiség nem minden. Sőt azt kell mondanom, időnként nem az alapcélakat szolgálja. Előbb azt kellene eldönteni, hogy milyen iparágakban van szükség utánpótlásra. A diplomások képzésében én hibás dömpinget látok. Nyelvtudásra például óriási szükség van, de nem biztos, hogy ehhez több nyelvtanár kell. Nyelvtudásra, méghozzá több nyelv ismeretére lenne szükség, például a könyvelési szakmában is. A könyvelőket azonban csak a magyar szisztémára oktatják, holott ma már ahhoz, hogy akár csak egyetlen, Magyarországon működő vállalatnál el tudják látni ezt a munkát, a különböző országok gyakorlatát is ismerniük kellene, lehetőleg az adott nyelven kiigazodva a jogszabályokban. Nem akárok általánosítani: a műszaki egyetem és az IBM, a Hewlett Packard, a T-Mobile, az Ericsson, a Knorr Bremse között példás együttműködés valósult meg, ahol a tanszéki kutatások elősegítik az új termékek születését. De ezeket az eredményeket, sikereket nagyon szerényen kommunikálják, s így alig van visszhangja az

ilyen módon elért, valóban nemzetközi méretekben is elismert munkáknak. Az informatika és a távközlés területén a legnagyobb a fejlődés. Gyakorlatilag ma minden egyetemi városban a legfejlettebb hálózatok állnak rendelkezésre – a multinacionális cégek közreműködésével –, s így az egyetemi oktatók és diákok valóban alkotó csoportokat tudnak létrehozni.

– Hogyan tudja az ITDH elősegíteni, hogy például olyan iparágakban, mint az infokommunikáció, további értékes kapcsolatok jöhessenek létre?

– Egyfelől sokkal intenzívebben kell hirdetni az eddig elért sikereket, publicitást kell adni az eredményeknek. Másfelől meg kell keresni azokat a kereskedelmi kapcsolatokat, ahol a vállalatok ilyesfajta támogatást igényelnek saját tevékenységük kiszélesítéséhez. Fel kell kutatni azokat a réseket, amelyeken keresztül be lehet hatolni speciális magyar produktumokkal a nemzetközi piacra. A külföldön is sikeres magyar vállalatok, például a Graphisoft vagy a Kürt, nagyon keskeny területen, speciális szegmensekben nyomulnak előre, s rendkívül gyorsan terjeszkednek. Az az információ, amelyet mi tudunk feltárni, a magyar vál-

lalkozóknak nagyon sokat érhet, és fordítva: a külföldi befektetőknek is hasznos lehet, ha a hazai törekvésekről értesülnek. A befektetésösztönzésben ez jelentős változásokat hozhat. Meg kell valósítanunk egy strukturált adattárolást, amely megfelelő háttérrel ad ezekhez a tapogatózásokhoz.

Egy olyan weboldal kidolgozását is fontosnak tartom, amellyel megteremtjük a célzás lehetőségét az érdeklődők számára. Ki kell használnunk, hogy Ázsiában nagyon sokan vannak, akik magyar egyetemeken szereztek meg diplomájukat, és ők ma megfelelő pozícióban vannak ahhoz, hogy érdemes legyen felvenni velük a kapcsolatot. Mindenképpen nyitnunk kell olyan gyorsan fejlődő országok irányába, mint Kína és India. Ezek az országok európai bázist keresnek, s a kommunikációs hálózatok kiépítését 1-2 éven belül akarják megvalósítani. Magyarországhoz ehhez megfelelő háttérrel tud biztosítani, most már csak azt kell elmerítenünk, hogy bennünk volt-e az infokommunikációs befektetésösztönző és kereskedelemfejlesztő politikára van szükség, és nem szabad arra várnunk, hogy megkeressenek minket. Nekünk kell tálcaán kínálni a lehetőségeket.

BAN ZSUZSA

# Hangátvitel a világhálón

Nem újdonság, hogy a vezeték nélküli telefon szerepe egyre inkább csökken, s ennek ma főleg a mobilkommunikációs technológia a haszonélvezője

Egyik legdinamikusabban fejlődő megoldás világszerte az internet-telefon. Sőt, az előrejelzések szerint a rendszer már nemcsak az üzleti szféra számára sikeres és elérhető, hanem egyre több lakossági ügyfelet is elhódít a hagyományos vezeték nélküli megoldástól. Az internet alapú kommunikáció megjelenésével robbanásszerű fejlődés következett be a telefonálásban. Az új megoldás digitális, háttérzajtól mentes telefonálást tesz lehetővé a már meglévő internethálózatokon. A siker kulcsa: a hatékonyság nő, a költségek csökkennek.

A legnagyobb kábeltársaság, a UPC mellett ma már a TvNetwork Rt. is egyre több budapesti lakótelepen kínálja a kábeltelvezésen keresztül elérhető IP-telefon szolgáltatását, amelyet hamarosan más nagyvárosokra is kiterjeszt. A cég, amellyel hogy az utóbbi négy évben az ország ötödik legnagyobb szélessávú internetszolgáltatójává fejlődött, most leginkább az IP-telefonra koncentrálni. Tavaly megháromszorozta előfizetőinek számát,

így ma már a TvNetworknek több mint 10 ezer internet-, 20 ezer kábeltelvé- és 3 ezer telefon-előfizetője van.

A cég a közelmúltban indította szolgáltatását Budapesten, a III. kerületi Pók utcai lakótelepen – mondta el Kabay Tamás általános vezérigazgató-helyettes. Az IP-telefonszolgáltatás nemcsak kábeltelvezésen át érhető el, hanem úgynevezett strukturált LAN hálózaton is. Az előbbi főként a családi házas területeken alkalmazható, míg az utóbbit inkább lakótelepi környezetben – magyarázta a vezérigaz-

gató-helyettes. Az IP-telefon elsősorban cégeknek, kórházaknak, nagy forgalmat lebonyolító vállalati ügyfeleknek éri meg, mert kedvezőek a nemzetközi hívások percdíjai, a cégen belüli átlások közötti hívások pedig ingyenesek, így a megtakarítás számottevő.

A szolgáltatás azonban azoknak az egyéni ügyfeleknek is megéri, akik keveset telefonálnak. Kabay Tamás példaként említette, hogy egy kisváros vagy néhány száz fős település IP-telefonszolgáltatásba való bekötése esetén a helyi hívások

például ingyenesek: a lakossági, havi 1700 forintos alapdíjba például beletartozik a korlátlan számú, helyi hálózaton belüli hívás lehetősége, nincs kapcsolási díj, s a számlázás másodperc alapon történik. Mobiltelefonra a vezeték nélküli szolgáltató díjánál olcsóbban, külföldre pedig ingyen kedvező díjakkal lehet telefonálni.

A TvNetwork rendszere egyelőre csak Budapesten működik, de az igazgató szerint hamarosan kiterjesztik az IP-telefon szolgáltatásukat több nagyvárosra is. Első körben, a jövő év első negyedében várhatóan Debrecen, Szeged és Baja kapcsolódik be. Piaci igény függvényében terjesztik ki szolgáltatásaikat.

MUNKATÁRSUNKTÓL

## Gartner-jelentés a mobilpiacról

A Gartner legújabb jelentése szerint továbbra is nagyon kelendőek a mobiltelefonok, még egy olyan időszakban is, amelyik viszonylag gyengének mondható: a harmadik negyedében nagyjából mintegy 167 millió mobiltelefont adtak el a világon, és a mobiltelefon-eladás 26 százalékkal növekedett 2003-hoz képest. Am az olyan fejlődőben lévő új piacok, mint amilyen az ázsiai vagy a közel-keleti, nagy felvevői a mobiltelefonoknak, ezeken a területeken gyors ütemben növekszik a felhasználói tábor. Ami pedig a már kiforrott piacokat illeti, részint a vadonatúj telefonmodellek, részint pedig az olcsóságukkal tündető régebbi típusok a legkeresettebbek.

Figyelemre méltó, hogy a piacvezető Nokia most megfordította több negyedéven át tartó piavesztési sorozatát, mikor is kénytelen volt átengedni a piacot a Samsungnak és a Motorolának, az aktuális második és harmadik helyezetteknek. A finn gyártó most újra 30 százalékos részesedést szerzett a globális tortából. 2004 harmadik negyedében 51,7 millió egységet szállított le, vagyis 14 százalékkal többet, mint az egy évvel korábbi tárgyidőszakban. Mindezt azonban



a cég profitja bánta, amely a harmadik negyedében meredeken visszaesett, a mobiltelefonjai eladásánál alkalmazott óriási árcsökkentések következtében.

A Gartner adatai szerint a Samsung most hajszányival megelőzi a Motorolát a nemzetközi eladások tekintetében. A Motorola erős negyedévet zárt a Nextel számára gyártott kétutas rádiótelefonok jövőtől, és a Samsung is 55 százalékkal növelte globális eladásait az egy évvel korábbi időszakra képest. 2004 harmadik negyedében a Samsung 23 millió egységet dobott piacra, míg a Motorola 22,4 milliót. A koreai gyártó világszerte erősítette pozícióit: Európában domináns szereplő a GSM-telefonok szektorában, Dél-Koreában pedig az olyan készülékek területén, amelyek a CDMA-t, az elterjedt hálózati szabványt támogatják. (Az egyesült államokbeli felhasználók tetszés szerint választhatnak e két szabvány közül.)

Öket követi negyedikként a sorban a Siemens, 12,8 millió leszállított egységgel, ötödik az LG, 11,1 millió értékesített mobiltelefonnal.

(Forrás: IDG hírhálózat)



# TECHNOLÓGIA

## A Firefox egyre népszerűbb



Az új fejlesztésű Firefox webböngésző egyre közkedveltebb, s ezért a Microsoft Internet Explorer fokozatosan veszíti el a felhasználóit. Egy decembertől januárig tartó felmérés szerint a megkérdezettek 4,78 százaléka használja nap mint nap a Mozilla alapítvány új údvöskéjét, s ez 0,88 százalékos javulás. Az Explorer a maga 96,7 százalékos csúcscsúcsáról kezdett el hanyatlani júniusban, s most 92,7 százalékon áll.

(IDG News)

## Jó négy év előtt a Linux

Az IDC felmérése szerint a fejlődés még négy évig biztosan nem lassul: egyre több cég választja majd az „ingyenes” operációs rendszert. Ingyenségről persze már régen nincs szó: a legtöbb támogatott Linux rendszerhez csak pénzért lehet hozzájutni. 2008-ra a piac forgalma úgy 35 milliárd dollár lesz. A felmérésből az is kiderül, hogy a piac 90 százalékát birtokló Microsoft 2008-ra a kiszolgálópiac 63 százalékát fogja a kezében tartani, s 25,7 százalék lesz a Linuxé.

(IDC)

## Új Intel mobilplatform

Az Intel új mobilplatformjának Sonoma lesz a neve, és a mostani tesztek szerint majdnem akkora lesz a számítási teljesítménye a hordozható gépekben, mint a leggyorsabb Pentium 4-es asztali gépeké. A Sonoma egy Pentium M processzorból, az új – már a PCI-Expresszel és a DDR2-vel is együttműködő – Alviso lapkakészletből, valamint az Intel Pro/Wireless lapkából áll. A kompozíciót az Intel továbbra is Centrino technológiának nevezi majd.

(IDG News)



## Asztali keresőszoftverek

**A webes keresés már teljesen elfogadott módja az internetes tartalom felkutatásának, a mai nagyméretű merevlemezekon rejtőző információkat viszont csak ritkán sikerül gyorsan megtalálni...**

**H**abár az internet oda jutott, hogy ha az ember valamire kíváncsi, akkor egy percen belül megtalálhatja az azzal összefüggő anyagot, s ha nem talál semmit, akkor gyanakodni kezdhet, hogy ezzel az öt érdeklődéssel még nem foglalkozott senki. A ma legnépszerűbb Google keresőoldal több mint 8 milliárd weblapot néz végig, pár pillanat alatt. Hogyan lehetséges, hogy milliárdnyi felhasználó milliárdnyi dokumentuma közül egy pillanat alatt előkereshetjük a nekünk fontosat, de ha a magunk levelei, dokumentumai között szeretnénk egy ilyen vagy olyan témába vágót megtalálni, akkor egy fél délelőttöt is elkínálhatunk vele? Mindenki látott már végfelhasználót, amint a küldő

neve szerint rendezni sorba az e-mailjeit, mert azt reméli, hogy így majd jóval hamarabb megtalálja a neki fontos levelet. S megesik, hogy meg is találja; többnyire azonban valami jobb mentő ötletre van szükség.

Ezt a furcsaságot egyszerre többen is észrevették, s jó néhány asztali keresőszoftver látott már napvilágot. A Google, az Ask Jeeves, a HotBot, az MSN, a Copernic és a Yahoo keresőszoftvere elvileg mind ugyanarra szolgál: tartalom vagy bármely más jegy alapján minél hamarabb megtalálni egy állományt, e-mailt vagy valami egyebet. Tartalom alapján több száz PDF-állomány közül is egy másodpercnél rövidebb idő alatt megtalálhatjuk, amit keresünk. *(Folytatás a 14. oldalon)*

## Könyvtár a Google-ben

A Google egyedülálló megállapodást kötött jó néhány kiadóval és szerzővel: azok számtalan könyvet tesznek digitális formában elérhetővé a Google közreműködésével. A Harvard Egyetem, a Michigani Egyetem, a Stanford Egyetem, az Oxfordi Egyetem és a New York Public Library is hozzájárul ahhoz, hogy könyveit digitalizálhassák és feltegyék az internetre. Ez nagyjából 50 millió írásművet ölel fel, s igen nagy előrelépés az interneten fellelhető anyagok bővítésében (Harvard: kb. 14 millió,



New York Public Library: kb. 10,6 millió, Oxford: kb. 10 millió, Stanford: kb. 7,2 millió és Michigan: kb. 7 millió). A munka persze igen hosszú időt vesz igénybe; legalább öt évig tart majd az anyagok digitalizálása (ha nem tovább), de azután minden eddiginél egyszerűbb lesz könyvből megszerezni egy idézetet vagy szövegrészletet. A szerzői jog által nem védett anyagok teljes egészükben elérhetőek lesznek, mások viszont csak részlegesen. A dolognak persze van üzleti oldala is: a csak részlegesen elérhető íráshoz a Google hivatkozást ad az Amazon.com-hoz, a Barnes & Noble-hoz vagy a maga Froogle e-boltjához, hogy a felhasználók mindjárt meg is vásárolhassák a kiválasztott anyagot. A Google kezdeményezése minden bizonnyal válasz a Yahoo! és az MSN által a Google kiszorítására tett lépésekre. A Google szövívője, Susan Wojcicki megjegyezte, hogy „véleményünk szerint ez nagy segítség lehet a kiadóknak is, mivel a sokszor letöltött könyveket valószínűleg érdemes újra kiadni. A könyvtárakban ma elérhető anyagoknak nagyjából 90 százalékát sohasem nyomják újra, s lehet, hogy ezen majd változtatni kell”.



# Asztali keresőszoftverek

(Folytatás a 13. oldalról)

Éppoly eredményesek a több ezer e-mail közötti keresésben: CRM rendszer híján is hamar kideríthetjük, hogy ezzel vagy azzal a céggel, ügyféllel mit és miről leveleztünk idáig.

De hogyan sikerült elérni, hogy a szoftver gyorsan, szinte azonnal megtalálja a nekünk kellő állományokat? Ebből a szempontból a keresőszoftverek mind ugyanazt a módszert használják: mindegyik előre feltérképezi a merevlemezzen levő állományokat, e-maileket, kigyűjti a méretüket, szerzőjüket, a szavaikat, s ha majd keresni kell, akkor csak ennek a kisebb méretű indexkatalógusnak a tartalmát kell végignézniük, az állományokat már nem. Az indexkészítést nem lehet elkerülni, más szóval az azonnali keresés nem megy: ha, mondjuk, csak 200 megabájtot olvas másodpercenként, akkor is az adódik eredményül, hogy mindig 8 másodpercre lenne szükség egy-egy tartalom szerinti kérés megválaszolására.

Az alapötlet az tehát, hogy ezek a „8 másodpercek” maradjanak észrevétlenek: essenek olyan időre, amikor a felhasználó éppen nem dolgozik a gépen, hanem csak szöveget olvas, nem mozgatja az egeret és nem is gépel. Az állományok előbbutóbb a háttérben is előállnak, s később már csak bővíteni kell őket.

## AZ ALTERNATÍVÁK

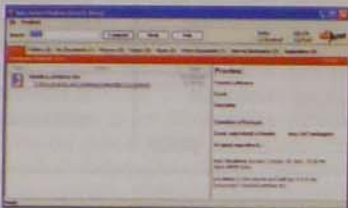
A keresőszoftverek tesztelése részben egyszerű, részben körülményes dolog. Ha arra szeretnénk választ kapni, hogy milyen rendszererőforrások használatával milyen gyorsasággal és pontossággal lehet keresni, akkor körülményes dolog, mert nem nagyon állíthatunk össze egzakt méréseket. Olyan szempontból viszont egyszerű, hogy számba vesszük, mire lehet szükség egy átlagos felhasználónak, feltesszük a mintadokumentumokat (azok speciális kiterjesztésűek is lehetnek), s megnézzük, bír-e velük a szoftver.

A kezelőfelület különös módon nagyon sokat számít, mert egyszerű felület is lehet roppant hatékony, s igen bonyolult is lehet szinte használhatatlan. Érdemes a paraméterezhetőségre is figyelni: arra, hogy be lehessen pontosan állítani, hol keressen és hol ne keressen a szoftver, milyen kiterjesztésű állományokat vizsgáljon meg, és hogy kiterjesztés szerint csak név szerint indexeljen-e vagy tartalom szerint is. Mint tesztünkben kiderült, furcsa módon ennek (s még jó néhány más kényelmi funkciónak) az implementálása csak egy-egy gyártóban merült fel.

## Ask Jeeves

Az Ask Jeeves internetes keresőmotorja itthon nem túlságosan ismert, akárcsak az asztali keresője. Pedig a keresőfelület igen jól sikerült, letisztult, kevésbé hozzáfér-

felhasználók is jól elboldogulhatnak vele. Nagyon impozáns benne, hogy a találatokat fülekre szétszedve jeleníti meg: ha például azt a kifejezést keressük, hogy „szereződés”, akkor a „Fájlok”, „E-mailek” s egyéb füleken látszik, hogy melyiken hány



találat van. Sajnos azonban a fejlesztők úgy érezték, hogy a szoftver már nagyon kezdeti stádiumban is közreadható: beállítási lehetőségek szinte egyáltalán nincsenek.

Bár az Ask Jeeves indexeli a Microsoft Office-állományokat, az Outlook leveleit és multimédiás állományokat, nem keres a böngésző gyorsítótárában (cache), az azonnali üzenetküldő szoftver állományai között, sem az Outlook Express e-mailjeit és az Outlook csatolt állományait között. Ezzel nagyon hátra csúszik a ranglistán... De az talán még ennél is rosszabb, hogy nem lehet megkerülni ezeket a beégetett korlátokat, vagyis nem definiálhatók benne újabb állománytípusok, s még azt sem választhatjuk meg, hogy hol keresse a dokumentumokat: vagy az Asztalon keresi, vagy a Saját Dokumentumok között, vagy az egész gépen, negyedik lehetőség sincs.

Bár az Ask Jeeves egyszerűen telepíthető, kis állományban tölthető le (mindössze 760 kilobájtnyi), és nagyon jól használható a felülete, mégis azt kell mondanunk, hogy mostani állapotában nem is érdemes próbálkozni vele. Talán majd a következő változatokkal...

## Hotbot

A Hotbot internetes keresőjét már többen ismerhetik, mint az Ask Jeeves-félt, emiatt arra gondolhatunk, hogy ha népszerűbb az oldal, talán átgondoltabb az asztali kereső is. De ez a feltevés nem igazolódik: a Hotbot csak akkor hajlandó feltelepülni a gépre, ha az Internet Explorerből telepítenénk, s akkor is csak úgy, ha ActiveX komponensként is engedjük a telepítést. Igen, ezt blokkolja a



Windows XP Sp2 nagy előszeretettel, s nem is véletlenül: rengeteg spyware és adware is így szeretne a gépre feltelepülni. Úgy látszik, a Hotbot csapata nem értetlenül a biztonsági irányzatokról, s csak azért is ilyen módon próbálkozik. Ez talán megbocsátható lenne, ha lenne legalább egy webhivatkozás, ahonnan besze-

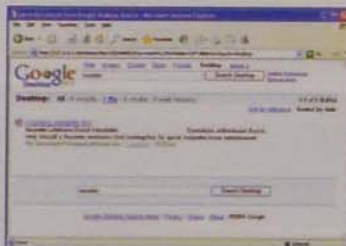
rezhetnénk a telepítőcsomagot. De nincs, Hotbot diszqualifikálva.

## Google

A Google internetes kereső ma a legnépszerűbb, s talán a legjobb webes keresőrendszer, nagy várakozással kezdtük tehát telepíteni a 458 kilobájtos (!) asztali keresőt. Fel is települt minden nehézség nélkül, majd megnyílt a Google weblapra emlékeztető lokális weblab, csak persze nem a weben, hanem a gépünkön keres. Az ötlet nagyszerű: a felületet már ismerjük, megszoktuk, talán még szeretjük is. A rendszer bővíti a Google-t: ha a Google.com-on keresünk, akkor a helyi Google asztali kereső is elindul, s a találatokat a Google.com adta találatok elé fűzi, vagyis egyszerre lehet a weben és a saját gépén keresni.

A kereső gépelés közben indexelheti az AOL azonnali üzenetküldő állományait, vagyis ha valamit beírunk, akkor az azonnal ott lesz a keresés eredményében is. Emellett ismeri persze az Internet Explorer gyorsítótárát, az Outlook csatolt állományait és az Outlook Express leveleit. Az Office dokumentumok többsége nem okoz gondot neki, a PDF-et azonban nem ismeri, sőt az RTF-et(!!!) sem, s mellesleg nem boldogul az Outlook Express csatolmányjaival.

Beállítási lehetőségei sajnos nagyon szűkösek: nem lehet kézzel újabb könyvtárakat felvenni, s azt sem tudjuk pontosan, hogy mit indexel egyáltalán. A Saját Doku-



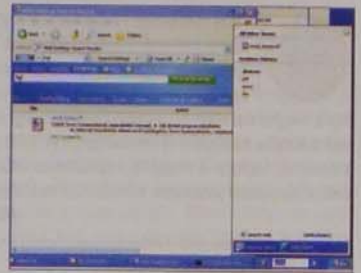
mentumokat biztosan, de hogy vajon a többi is, azt nem lehet tudni. Nem lehet vele tehát az egész gépen keresni, nem lehet részleges állományneveket keresni, nem ismer egy sor fontos formátumot (s a formátumok körét persze nem is lehet bővíteni), nem lehet speciális kifejezésekkel keresni (például valami DENEM más\_valami). Arra, amire kitalálták - hogy egyszerűen kereshessünk az állományok között -, valószínűleg nem alkalmas.

A helyzetet még rontja a nemrégiben napvilágra került biztonsági fogyatékoság is: azt kihasználva bizonyos körülmények között egy támadó is kereshet a gépen. Ehhez az szükséges, hogy felmennyünk egy olyan különleges weblapra, melyről a Google asztali kereső azt hiszi, hogy az maga a Google.com, és az eredményhez hozzáfűzi saját találati halmazát is. Rossz esetben ez visszajuthat a támadóhoz.

## MSN

A Microsoft tulajdonú MSN hír- és keresőportál is megalkotta a maga asztali

keresőjét, de hogy ne csak keresőről beszélhessünk, elnevezte MSN Toolbar Suite-nak; ez a keresés mellett számos Internet Explorer-bővítménnyel is kedveskedik. Ezek a bővítmények az előugró ablakok blokkolására, a szöveg kiemelésére, a hosszú weblapok jobb áttekinthet-



re, valamint a webes űrlapok kitöltésére adnak megoldást. Kétségtelenül mindegyik nagyon kényelmes, de sajnos (másként persze nyilvánvaló módon) csak Internet Explorerrel működnek. (A keresőfelület egyébként külön alkalmazás, ahhoz nem kell IE!)

Az MSN asztali keresője igen jóra sikerült, sok mindent lehet rajta beállítani, s persze minden létező Microsoft adatforrást indexelhet, bár furcsa módon az Internet Explorer előzményeiben (History) nem tud keresni.

Mivel az asztali keresőket azért telepítik a felhasználók, hogy keressenek velük, és pedig alighanem gyakran, azért az MSN keresőablaka a tálcára (Taskbar) is felkerül, meg az Internet Explorerre és az Outlookba, mindenhol azonnal nekiláthatunk tehát a kutakodásnak. S hogy mit kereshetünk? Az MSN keresőjével az Outlook naptárát, az eseményeket és a jegyzeteket is hamar átnézhetjük, sőt a Microsoft OneNote állományokat is. Külön érdekesség, hogy indexeli az MSN azonnali üzenetküldő előzményeit, sőt a Hotmail levelezővel is elbír (Outlook Expressen át).

Kezeli a speciális keresőfeltételeket, bátran használhatjuk a VAGY, ÉS s hasonló logikai operátorokat (persze angolul). Sajnos nem engedi, hogy kézzel újabb állománytípusokat vegyünk fel, nem szükségszerűen jó megoldás tehát minden helyzetben. Különös módon a PDF-állományokat alapjában nem ismeri, csak egy külön letöltendő bővítménnyel (pluginnal). Kérdés, hogy vajon miért nem, hiszen a telepítőcsomag így is 5 megabájtos, a PDF-es bővítmény pedig külön 4 megabájtos...

Az MSN keresőjének az az egyetlen hibája, hogy jó néhány formátumot nem ismer, s nem is hajlandó ismerni. Ha ezt később kijavítják benne, akkor nem lesz rá panaszunk.

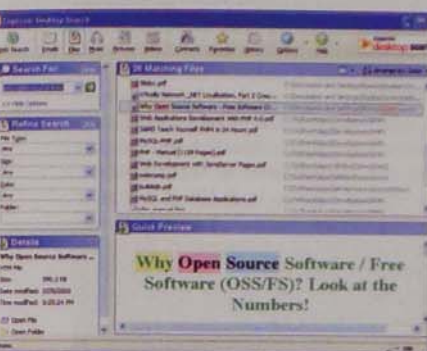
## Copernic

A Copernic keresőjét valamiért kisebb hírvetés kísérte, mint a többi, pedig tesztjeink tanúsága szerint nincs miért szegyenkeznie. A 2,5 megabájtos telepítőcsomagban érkező alkalmazás különálló szoftverként fut, s ha akarjuk, rákerül a tálcá-



ra, mint az MSN keresője. Külalakra talán az Ask Jeeves keresőjéhez hasonlít a legjobban, de funkcionalitásában szerencsére nincs annyira lemaradva. Az azonban egy tekintetben mégis jobb nála: megmutatja a keresés eredményéről, hogy ebben vagy abban a kategóriába hány találat esett.

A Copernic nem tudja egyszerre valamennyi helyen keresni a megadott kifejezést; ha állományokban és e-mailekben is keresnénk a „szerződés” kifejezést, akkor külön el kell kérni az eredményeket mind a két kategóriában.



A Copernicnek remek az előnézeti képe: megmutatja szinte az összes állománytípust, sőt a találat helyére gördül. Az indexelt állománytípusok gyakorlati-

lag felelelik az összes használatos formátumot, s ha ez mégsem lenne elegendő, akkor újabb kiterjesztéseket is felvehetünk – szöveges állománytípusokat (például fejlesztők a forráskódjukat) vagy csak méret és név szerint indexelt csoportot.

Emellett persze a rendszer bármely könyvtárát indexelheti, minden tekintetben mi állítjuk be a keresés helyét.

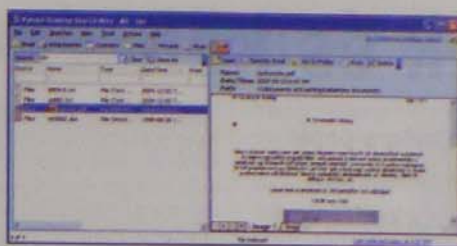
A Copernic tökéletes összhangban van az Outlookkal és az Outlook Expresszel is, s indexeli a csatolmányokat.

A keresés ismeri a logikai kifejezéseket, s a lista további mezők – például szerző, küldő vagy dátum – szerint is szűrhető. A Copernic gyakorlatilag ötvözi az összes eddig bemutatott kereső tulajdonságát, de ne feledkezzünk meg egy nagy fogyatékoságról: nem lehet egyszerre e-maileket és állományokat keresni!

### Yahoo

A Yahoo webes kereső egyre nagyobb népszerűségnek örvend azóta, hogy átalakultak a keresőrobotok, szükségszerű volt tehát, hogy ez a vállalat is bemutassa a maga asztali keresőszoftverét. „Jobb később, mint soha” – s ez nagyon is igaz a Yahoo asztali keresőjére, mert alighanem ez a legjobb az összes közül.

Az asztali kereső telepítője 7,8 megabájtos, s ez volt mind közül a legnagyobb



(vagy 16-szor akkora, mint a Google-é). A Yahoo rengeteg állományformátumot ismer, köztük adatbázis-állományokat, sőt tömörített állományokat is (bár ezek közül csak a ZIP igazán lényeges). A PDF-állományokkal sincs gondja, s éppúgy megmutatja előnézeti ablakban a megtalált állományokat, mint a Copernic keresője.

Ha nem vagyunk elégedettek a felismert állománytípusokkal, akkor továbbákat is hozzájuk adhatunk, bár csak szövegeseket érdemes (például forráskódot). Először ugyan nem hangzik hasznosnak, sokszor mégis jól jöhet, hogy törölhetjük is ennek vagy annak a típusnak az indexelését – például ha valamiért nem akarunk CSV-adatállományokban keresni, akkor a CSV-t kivehetjük a listából.

A Yahoo keresője az X1 fizetős keresőszoftveren alapul, s a számítógépen mindenütt keres, de a hálózati megosztásokat szándékosan nem fogja végigbongészni. Végül is, hadd maradjon valami az X1-ben

is. A Yahoo keresőjében nagyon megkapó, hogy a kikéretett e-maileket pontosan úgy kezelhetjük, mint az Outlookban vagy Outlook Expressben: azonnal válaszolhatunk rájuk vagy továbbküldhetjük őket, nem kell megnyitni a levelezőprogramot. Ezzel nagyon sok időt lehet megtakarítani.

A Yahoo keresője sem tökéletes persze: abban elmarad a Copernic mögött, hogy nem észleli azonnal az állományokban, könyvtárakban, e-mailekben történt változásokat, vagyis a katalógus csak indexeléskor frissül. Ha tehát folyamatosan dolgozunk a géppel és csak inaktív időben engedjük az indexelést, akkor hiába fut a Yahoo szoftvere, mert a lista sohasem fog lefrissülni.

HORVÁTH ADÁM

### A tesztelt szoftverek lelophelye:

Ask Jeeves – [sp.ask.com/docs/desktop](http://sp.ask.com/docs/desktop)  
Hotbot – [www.hotbot.com/tools/desktop](http://www.hotbot.com/tools/desktop)  
Google – [desktop.google.com](http://desktop.google.com)  
MSN – [beta.toolbar.msn.com](http://beta.toolbar.msn.com)  
Copernic – [www.copernic.com](http://www.copernic.com)  
Yahoo – [desktop.yahoo.com](http://desktop.yahoo.com)

APOLLO APPLE BROTHER CANON COMPAQ EPSON HP LEXMARK OLIVETTI PHILIPS SAMSUNG SHARP

**Kapható a Pátia nyomtatványellátó üzlethálózatában és számítástechnikai szaküzletekben**

**Utántöltőkészlet tintasugaras nyomtatókhoz**

Újratöltés már 250 Ft-tól

2-10 utántöltésre

Viszonteladókat keres: **Paper Team Kft.**  
1137 Budapest, Újpesti rakpart 7.  
Telefon: 268-1070  
[www.jrinkjet.com](http://www.jrinkjet.com)

**online Computerworld Számítástechnika**

Linkajánló  
Angol hírlével  
Apróhirdetés  
ICT sajtószemle  
Archivum  
Események  
Letöltés

**Unja a vadászt a megfelelő meghajtó-programért?**

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

**SZÁMÍTÁSTECHNIKA**  
információk és kézikönyvek

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

**COPY DEPO**

↑ COPY DEPO ↑

↑ PÉNYMÁRKOLÓ 102 Km  
↓ FÉNYMÁRKOLÓ 71 Km  
↓ NYOMTATÓK 84 Km

↑ KÉPMAKÓ  
↑ FAX  
↑ NYOMTATÓ  
↑ FOTÓMAKÓ  
↑ LÉZER NYOMTATÓ  
↑ SZÍNES NYOMTATÓ  
↑ NYOMTATÓ  
↑ NYOMTATÓ  
↑ NYOMTATÓ  
↑ NYOMTATÓ  
↑ NYOMTATÓ  
↑ NYOMTATÓ  
↑ NYOMTATÓ

**Kerülőutak helyett - Copy Depo Kft.**  
A legnagyobb választék Magyarországon!

Kizárólag viszonteladóknak!  
1141 Budapest, Mogyoródi út 84.  
Telefon: (1) 383-15-80, (1) 467-04-26  
Fax: (1) 222-23-59  
On-line: [www.copydepo.hu](http://www.copydepo.hu)



# Kellékek és költségek

**Nem is olyan régen még a papír nélküli iroda képét vetítették eléünk némely gyártó marketingesei. De az üzleti felhasználóknak ma is az az egyik gondjuk, hogy miként faraghatnák le a nyomtatási költségeket**

A dokumentumkezelés digitalizálásával, az informatikai eszközök terjedésével nemhogy csökkent volna, hanem folyamatosan nőtt a nyomtatott dokumentumok mennyisége. Ma már az igényesebb otthoni felhasználó sem lehet meg nyomtató nélkül. Kétségtelen, hogy a nyomtatók ára nagyot esett az elmúlt években – előbb a tintasugarasok szegmensé-



Egy eredeti HP tintapatron

ben, azután a lézeres szegmensben is. A kellékanyagok is olcsóbbak lettek, de jóval kisebb arányban, mint a nyomtatók, emiatt a nyomtatási költségeit ma főleg a kellékanyagok ára határozza meg. A papíron általában nemigen lehet spórolni, a tonerkazetták és a tintapatronok beszerzésében azonban igen, mivel sok közül választhatunk. Az utángyártott, utántöltött patronok és kazetták olcsóbbak a gyártó által ajánlott eredeti

kellékeknel. A nyomtatógyártók azonban – talán felesleges is mondanunk – egyiket sem ajánlják a felhasználónak. Nézetük szerint ugyanis az utángyártott kellék azért olcsóbb, mert silányabb minőségű anyag van benne, vagy gyengébb technológiával készült.

A felhasználók körében egyre népszerűbb lesz a tintapatron újratöltése, mivel azt a kapható újratöltő

## Környezetvédelem és eredeti kellékek

Az OKI – a többi nagy gyártóhoz hasonlóan – azt javasolja felhasználóinak, hogy eredeti kellékanyagokat használjanak, ne utángyártott vagy utántöltött kazettát.

Mint *Berényi Róbert*, a cég hazai képviselőjének kereskedelmi igazgatója kifejtette, a gyártó csak az eredeti kellékanyagok használatával szavatolja a nyomtató minőségét és a nyomtató műszaki paramétereit: a felbontást, a sebességet, az élettartamot és a toner kapacitását.

Az olcsóbb utángyártott kellékek gyártói csak valamilyen kompromisszum árán adhatják olcsóbban a terméküket: valamit kihagynak belőle vagy gyengébb minőségű összetevőt használnak fel. A jótállás természetesen nem terjed ki az ilyen kellékek használatából eredő problémákra.

Az utángyártott, utántöltött kellékeknek csak a kereskedője ismert, ám ha az eredeti kellékanyaggal akadna baj, akkor a gyártó is elérhető. Az OKI átveszi a kiürült fekete tonert és elhasználódott fényhengert, hogy az elhasználódott kellékanyagok ne szennyezzék a környezetet, a színes kellékeket pedig az új kellék végfelhasználói árának 3-5 százalékáért visszavásárolja.

készletekkel maguk is elvégezhetik. A tonerkazetták újratöltésével sok vállalkozás foglalkozik, s újratöltött kazettával kétségtelenül jóval olcsóbban lehet nyomtatni vagy fénymásolni.

## MINDENKI A MAGA SZAKÁLLÁRA

Abban nem adhatunk tanácsot, hogy érdemes-e ezen a módon csökkenteni a nyomtatási költségeit; ezt ki-ki maga kell, hogy eldöntse, körülményeinek ismeretében. Az biztos, hogy akinek fontos a minőség (például fotót nyomtat) és a megbízhatóság (szűk határidős munkák stb.), az hosszú távon jobban jár az eredeti kellékanyagokkal.

A kérdés eldöntésében hasznos lehet, ha nagy vonalban tisztában vagyunk a nyomtatók működésével.

Kellékanyag szempontjából a lézernyomtatók két nagy csoportba sorolhatók. Az elsőbe tartozók (például a HP nyomtatói) tonerkazettája – a beégetőhengert leszámítva – magában foglalja a teljes nyomtatóművet,

vagyis a fényhengert is. Ez megdrágítja a kazettát, de nem kell attól tartanunk, hogy az elhasználódott fényhenger miatt romlana a minőség. De akkor már igenis romolhat, ha újratöltünk egy ilyen kazettát. A második típus nyomtatóiban külön cserélhető a fényhenger, és az több tonert is kiszolgál; az ezekben a nyomtatókba való festékkazetta újratöltése kisebb kockázattal jár.

Az eredeti kazetták „növesztett” festékpórt tartalmaznak. A porzemeszék közel egyforma méretűek, gömb alakúak, s a festékkanyagot viaszréteg veszi körül, ezért a por némileg úgy viselkedik, mintha folyadék lenne: egyenletes, fényes bevonatot alkot a papíron, a papír nem ragad bele az égetőmúbe. Az utántöltés általában zúzott festékpórral történik, s abban a részecskek változó méretűek és szabálytalan az alakjuk. Ez nyilván rontja a felbontást, de ez jó néhány alkalmazásban nem okoz semmi bajt.

## VENNI VAGY TÖLTENI

A három nagy gyártó (Canon, Epson, HP) tintasugaras nyomtatói eltérően használják a tintát. A HP tintapatronjaiban benne van a nyomtatófeje is, vagy a tintapatroncsere egyszerre mind fejcsere is. A HP és a Canon „hőforralós” technológiát használ: a patronból egy felhevített gözbuborék lövi ki a tintacseppeket. Ez terhel, koptatja a fúvókákat, ezért ezeknek a patronoknak a többszöri újratöltése a fúvókák kopása miatt esetleg rosszabb minőségű nyomtatást ad.

## Teljes kellékpalletta

A Copy Depo Kft. 1993-ban alakult, irodatechnikai berendezések és kellékek nagykereskedelmére. Magyar tulajdonú cég; viszonteladók és szervizeknek szállít fénymásológépeket, faxot és az azokhoz szükséges kellékanyagokat. Vevői eredeti és utángyártott típusok közül választhatnak; a Copy Depo visszavásárolja az üres kazettákat, illetve műszaki segítséget ad a tintapatronok és lézerekazetták töltéséhez. Ehhez széles választékban kínál tonerport, töltőtintát és a kellékanyagok felújításához szükséges alkatrészt. Egymilliárd forintos raktárkészletből dolgozik, szolgáltatása teljes körű, amelybe beletartozik a 24 órán belüli házhoz szállítás – vidékre is. Használt és felújított gépet is kínál; rendszeres viszonteladói találkozókkal, tanfolyamokkal, a gyártóktól kapott információk továbbadásával támogatja üzleti partnereit, akiknek a megrendeléseit a cég az interneten is elfogadja.

A Copy Depo informatikai eszközökkel is kibővítette kezdeti termékportfólióját, s disztribútora a Samsung nyomtatóknak. Kínál emellett monitort, noteszgépet, PDA-t, digitális fényképezőgépet, valamint ezek kiegészítőit.

A Canon nyomtatóiban a tintatartály és a fej külön cserélhető; ez olcsóbbá teszi a tintapatront, de figyelniünk kell a fej állapotára, mert a rossz minőségű tinta a fúvókákat eltömve tönkretelheti a fejet.

Az Epson nyomtatói meg egy piezokristály rezgésével juttatják a tintacseppeket a papírra. Mivel bennük jóval kisebb a fej terhelése, mint a hőforralós nyomtatókban, ezért a fej elvileg a nyomtató teljes élettartama alatt működőképes, nem kell cserélni, a tinta pedig külön tartályban van.

A három típus közül az Epsoné a legérzékenyebb a tinta minőségére; az Epson gyártmányú patronok jó részében egy áramkör érzékeli a tintaszintet, és a teljes kifogyás előtt leállítja a nyomtatást. Ennek az oka, hogy a kiszáradás tönkreteszi a fejet, egy kis tintának tehát mindig maradnia kell a tartályban. Ez az áramköri lapka megakadályozza az újratöltött patron használatát. de az utántöltőgyártók kínálnak eszközt újratöltött Epson patronok „újraprogramozására” is.

CSÓRIÁN SÁNDOR

## Tintasugaras nyomtatás olcsóbban

Ha a nyomtatógyártók nem is említik, sok cég kínál utángyártott, illetve újratöltött tintapatronokat a nyomtatási költségek csökkentésére. A Paper Team Hungary Kft. a JR Inkjet univerzális tintapatron-utántöltő készletet ajánlja; azzal több mint 700 nyomtatótípus tintapatronját lehet utántölteni. Ezzel a készlettel patronkapacitás szerint 2-10 alkalommal lehet újratölteni a fekete és a színes patronokat.

A fekete készlet három 30 milliliteres tintatartályból és egy szintén 30 milliliteres oldószeres palackból áll; a színes készlet egy-egy 30 milliliteres sárga, vörös és kék tintatar-



tályt és egy 30 milliméteres oldószeres palackot tartalmaz. Mindkét készletben benne vannak a töltéshez szükséges segédeszközök, és a legelterjedtebb 300 tintapatrontípus töltésének magyar nyelvű leírása. A kevésbé elterjedt

típusokhoz az interneten található útmutatót. Mivel a készlet típusfüggetlen, többféle nyomtatóhoz is felhasználható. Az Epson festékszintjelző lapkával ellátott patronjai az újratöltés után csak a szintjelző újraprogramozásával használhatók; ez a Paper Team Hungary által forgalmazott – szintén JR Inkjet gyártmányú – Zap-it készülékkel végezhető el.







# FÓKUSZ, a hét témája

## Robbanás az IP-telefoniában

Tizenkétmillióra nőhet 2009-re az internetes telefonszolgáltatást (VoIP, Voice over IP, vagyis hangtovábbítás internetprotokoll révén) igénybe vevő amerikai háztartások száma a jelenlegi majd négyszázszázról – áll a Jupiter Research amerikai piackutató cég frissen közzétett tanulmányában.

Az IDATE francia piackutató is, amely szerint a 2003. végi tízmillióról 2009-re globálisan 180 millió fölé nőhet a VoIP-technológiával működő üzleti telefonvonalak száma. Ez azt jelentené, hogy öt év múlva már az összes vállalati telefonvonal negyven százaléka internetprotokoll alapú lenne. Az IDATE szerint ezzel párhuzamosan az üzleti analóg és ISDN telefonvonalak aránya visszaeshet számuk akár egyharmadával is csökkenhet. Mindez alaposan kihathat majd a piac alakulására is: a Jupiter Research prognózisa szerint 2009-re a globális VoIP-piac teljes forgalma 32 milliárd dollárra nőhet. Ez az akkora már mintegy 260 milliárd dolláros teljes távközlési piac tizenkét százalékát jelentené. A hagyományos társainál olcsóbbnak és rugalmasabbnak tartott VoIP persze távolról sem csak a jövő technológiája. Japánban például már ma is mintegy 3,5 millió lakossági felhasználót tartanak nyilván, s az ország nagyvált-

**Óriási fejlődés előtt áll az internetes hangtovábbítás – állítják legfrissebb tanulmányukban a Jupiter Research és az IDATE piackutató cégek. De lehet, hogy elterjedését akadályozhatja az ismeretlen technika**



alatainak bő 23 százaléka használ internetprotokoll alapú telefonrendszert. Az utóbbi arány az Egyesült Államokban 25 és 30, Európában pedig 15 és 20 százalék között van. Az öreg kontinenzen egyébként Nagy-Britannia és a skandináv országok vezetnek ezen a területen.

A szkeptikusabb elemzők ugyanakkor arra figyelmeztetnek, hogy a Jupiter Research és az IDATE prognózisai túlzottan optimisták. Véleményük szerint a VoIP széles körű elterjedését számottevően akadályozhatja a hagyományos telefonszolgáltatók ügyfélkörének konzervativizmusa. Arról nem is beszélve – vélik a kételkedők –, hogy maguk a szolgáltatók is mindent meg fognak tenni a technológiai váltás késleltetése érdekében. Az internetes hangátvitel útjában áll még a mobiltelefon. A fogyasztókat ugyanis az elmúlt években sikerült rászoktatni a mobiltelefonra, s nagy kérdés, mennyire hajlandók holmi VoIP kedvéért újra visszállni a vezetékes telefonálásra.

A szakértők többsége azonban ma már nem lát akadályt a VoIP technológiájában, amely az elmúlt években óriási fejlődött: a hangminőség javult, a hangrekonstrukció pontosabbá vált, igaz, továbbra is nagy probléma, hogy hiányoznak a nemzetközi VoIP-szabványok.

## Hanghatar-revizió

A PanTel Rt. 1998-tól, megalakulásától kezdve a VoIP (Voice over IP) technológia hazai útjaitól kezdve tartozik. Mára 16,4 százalékos piaci részesedést ért el, s ez a nemzeti szolgáltató után a legnagyobb piaci rész.

### ÜTTÖRŐ TECHNIKÁK

A 90-es évek végén a PanTel VoIP technológiája egy IP-hálózaton megvalósított H.323 multimédia-szabványra épült. Ez az architektúra azóta is meghatározó a világban, de a fejlődés nem állt meg. Egyrészt megjelentek az új protokollok, amelyek közül a SIP (Session Initiation Protocol) terjed a leggyorsabban. Másrészt a korábbi, az internetes világra egyébként oly jellemző elosztott hívás, illetve szolgáltatásvezérlési architektúra mellett megjelentek az úgynevezett softswitch megoldások; ezek a szolgáltatások és ügyfelek

egységes, központosított kezelését teszik lehetővé. A VoIP-technológia ezzel elérte azt a szintet, ahol már bármilyen környezetben (a kisvállalattól a pénzügyintézetig) megállja a helyét, és számtalan előnyt kínál a felhasználóknak, valamint a szolgáltatóknak.

A felhasználók oldalán az előny a költséghatékonyságban és a megnövelt kényelemben mutatkozik meg. Vegyünk például egy kisvállalkozást, ahol öt irodai munkahelyre van szükség. 5-10 évvel ezelőtt egy ilyen iroda tartalmazott egy helyi hálózatot öt PC-s munkahellyel, egy hálózati szerverrel, köztük valamilyen helyi hálózati kábelezéssel.

Szükség volt még egy kis alközpontot öt alközponti (értés drága) rendszerkészítéssel, telefonvonalakra (tipikusan

egy vagy két ISDN2), illetve egy bérelt vonali internet-hozzáférésre.

### SZINKRONBAN A VILÁGSZÍNVONALLAL

A mai technológiával a fenti két elkülönülő hálózatra nincs szükség! A telepelyet elég egy ADSL/SDSL hálózati csatlakozással ellátni. A hálózati belüli olcsó Ethernet-hálózatra csatlakozhatnak mind a PC-k, mind a VoIP alapú telefonkészülékek. A távközlési szolgáltató képes az ADSL/SDSL kapcsolaton át, IP alapon minden hagyományos, illetve érték-növelt távbeszélő szolgáltatásra, akár alközpont nélkül is.

Mivel az internetszolgáltatás is ugyanazon az infrastruktúrán érkezik, gyakorlatilag szoftverből sok olyan kényelmi funkció is elérhető, amely korábban el-

képzelhetetlen volt. Ilyen például a hangpostaüzenetek megjelenése a felhasználó e-mail postafiókjában.

### LÉPÉSELŐNYBEN

Az egységes csomagkapcsolt gerinc-és elérési hálózattal a szolgáltatók is költséget takaríthatnak meg. Ez az előny különösen az alternatív szolgáltatóknál jelentkezik, hiszen az inkubens szolgáltatóknál meglévő hálózatról beszélünk. Az ügyféloldali megtakarítás náluk bevételcsökkenést okoz (kannibalizáció). További előny a szolgáltatók oldalán, hogy egy infrastruktúrán mind távbeszélő, mind adatinternet, mind média (kábeltelevé, Video-on-Demand) jellegű szolgáltatás is adható.

Ez hosszú távon elmosza a különbséget a távközlési és a kábeltelevé szolgáltatók között, mivel betörhetnek egymás piacára (triple-play).

A PanTel ebben a helyzetben kihasználja korábbi tapasztalatait, és megszárdítja helyét az új, immár dominánsan IP alapú világban.

### ONLINE

#### BŐVESEBEN

[www.pantel.hu](http://www.pantel.hu)  
[szf.hu/cikkek/pantel](http://szf.hu/cikkek/pantel)  
[szf.hu/cikkek/telefonia](http://szf.hu/cikkek/telefonia)



# Modell közelemben

**Mi a megoldás, ha vállalkozásunk központja és telephelye között egyszerre szeretnénk adatokat és hangot is továbbítani?**

A KUKA Robotics központja Taksyban van, és a többi között Dunavarsányban is van telephelye. A központ és a telephely között az Invitel bérelt vonali kapcsolatot hozott létre. Problémát az okozott, hogy az adatkommunikációs kapcsolatok sávszélességénye mellett – a költséghatékonyság érdekében – telefonvonalra lett volna szükség a két telephely között. A fizikai hálózat ezt a problémát nem oldotta meg, mivel a bérelt vonali adatkommunikációs kapcsolat a teljes kapacitást igénybe vette.

## KIÚT A PÁTHELYZETBŐL

A KUKA Robotics, miután ajánlatot kért az Inviteltől, maga is elkezdte megoldást keresni. A Comfort-Netshare Kft.-nek már 2003-ban is felvázolta a kritikus helyzetet. A Comfort a Patton Electronics hazai disztribútoraként azonnal tudta, hogy az akkoriban még újnak számító SmartNode család lehet a megoldás.

A SmartNode családdal nem volt szükség külön beruházásra: csak a központhoz kellett telepíteni a központi, a telephelyre pedig a helyi eszközöket, és minden tovább működött a korábban megszokott rendben.

A KUKA Robotics azért fogadta el végül a megoldást – mint az Invitel, és a Comfort közös ajánlatát –, mert költséghatékonyság szempontjából minden más ajánlatnál kedvezőbb volt. A cég emellett külön eredményként értékelte, hogy a telephelyek közötti telekommunikációs költségek nullára csökkentek, s ez még azt is feleltette, hogy valamelyest csökkent a telephelyek közötti adatkommunikáció sebessége.

A KUKA Robotics nemzetközi hívások területén is SmartNode eszközöket alkalmazott, melyekkel további költségmegtakarítást ért el. A cég elégedettségét az

a döntés is tükrözte, hogy három hónap alatt a projekt után, a gödöllői telephelyre is újabb berendezést telepítettek.

## A SMARTNODE CSALÁD

Ma már a korszerű ügyvitel elengedhetetlen összetevője az internet, a belső vállalati hálózat (intranet), valamint a telefonos hálózat.

A szélessávú internet lehetővé teszi az IT-szakembereknek, hogy a cég hatékonyabb működése érdekében jó minőségű telefonos és más kommunikációs szolgáltatásokat is biztosítsanak IP alapon.

A SmartNode család használatával ezek a szolgáltatások professzionális üzleti minőségben jönnek létre a hang, ISDN és IP alapú kommunikációk területén egy időben.

## VILÁGHÁLÓS KAPCSOLATOK

A Comfort-Netshare Kft. 1994-ben alakult, fő szakterülete a számítógépes kommunikáció. Nagykereskedőként Ethernet-hálózati elemeket, vezérléstechnikai berendezéseket, VoIP-eszközöket, internetbehívó egységeket, konvertereket forgalmaz. Korszerű adatátviteli kapcsolatok (állományátvitel, távvezérlés, terminálemulációk, távoli LAN-LAN kapcsolatok, hálózati kommunikáció) megvalósítását kínálja.

Az adatvédelmi, adathozzáférés-ellenőrző és titkosító berendezésekkel korlátozza az illetéktelenek hozzáféréseit a védett adatokhoz. Termékeik a Lantronix, PATTON Electronics, Inalp, Avocent, Castlenet, Decision, SVEC gyártóktól származnak.

A hardvermegoldásokon kívül saját fejlesztésű szoftverrel és tartalmi szolgáltatással segítik az internetes kereskedelem elterjedését. Az 1997–1999 közötti időszakot vizsgálva a társaság Kelet-Európa leggyorsabban fejlődő cége volt.

# Globális megoldás

A VoIP technológia megjelenésekor valóban forradalmi újításnak számított, az évek során azonban olyan kiforrott alkalmazássá vált, amelyet nagyszámú üzleti ügyfélnél maximális biztonsággal lehet használni – mondják a Cisco-nál. Érdekes volt végignézni a fejlődést: a hálózatok eredetileg IP- és internetes adattovábbításra voltak alkalmasak. Amikor megszülettek a megfelelő technológiák a hang digitalizálására, a szakemberek elkezdtek azon gondolkodni, hogyan, mi módon lehetne

a hangot az adathálózat segítségével szállítani. Azóta már a nagyobb adatmennyiségű videóanyagok digitalizálására és interneten való továbbítására is vannak megfelelő technológiák.

A hagyományosan más és más csatornán továbbított hang, kép és adat egy egyetemes hálózat felé konvergál, s ezt az egyetemes hálózatot akár kábeltelevíziós társaságok, akár távközlési szolgáltatók is biztosíthatják. A tendencia egyébként az, hogy a hangtovábbítás a jövőben ingyenes szolgáltatás legyen.

# IP a mindennapokban

A VoIP-technológia távközlésben való elterjedésének, valamint a hálózatok konvergenciájának (egy közös fizikai hordozórétegbe való integrálás) révén a klasszikus informatikai hálózatok újabb funkcióit, a telefonos hangátvitelt is elláthatják. Erre technológiailag már jól kialakított és régóta működő megoldások vannak. Ezek a modellek költséghatékonyak, vállalati alkalmazásuk hamar megtérül.

Az igénybe vehető távközlési szolgáltatások szempontjából azonban érezhető a különbség, hogy az adott IP-s telefonrendszer egy meglévő hagyományos telefonközpontból lett kifejlesztve, vagy pedig a meglévő informatikai elemek lettek távközlési funkciókkal ellátva.

A fejlődés nem áll meg, főleg akkor nem, ha a felhasználóknak ez nagy költségmegtakarítást eredményez, és ezzel egy időben a távközlési gyártóknak is új lehetőségeket teremt.

Friss példa erre a Motorola-Proxim-Avaya közös fejlesztésekként létrehozott mobilmegoldás, amely a CN620-as mobiltelefon-modellre és az Avaya WiFi access pointra alapuló rádiós hálózatra épül.

A megoldás központi eleme a kettős üzemmódú GSM/Wi-Fi eszköz, amellyel hívásokat lehet kezdeményezni és fogadni mobilhálózaton, valamint vállalati vezeték nélküli helyi hálózaton (WLAN) attól függően, hogy milyen lefedettség áll rendelkezésre – természetesen mindezt a költségek optimalizálása mellett. Az IP alapú technológiai fejlesztések szempontjából nézve azonban egyszerűen hordozó és továbbító rétegték jelenik meg a megbízható, meghatározott Quality of Service-szel (garantált sávszélességgel) rendelkező informatikai hálózat.

Ez a hálózat teremti meg az összeköttetést a tényleges távközlési funkcionális egységek (például Contact center, híváskezelő logika, multimédiás üzenetkezelő rendszer, IP soft és hard phone-ok) között. Ebből adódóan a hangátvitel IP-re helyezése előtt mindenképpen javasolt egy informatikai hálózati felmérés.

**KLIKK További cikkeink**  
[szf.hu/klikk/avaya](http://szf.hu/klikk/avaya)  
[www.avaya.com](http://www.avaya.com)

**Ha komfortra vágyik, válasszon VoIP-ot.  
Ha VoIP-ra vágyik, válassza a Comfortot!**



VoIP kábelmodemek  
DOCSIS 2.0, Pocket Cable 1.0



**PATTON**  
Electronics Co.

Smartnode VoIP gateway-ek/routerek  
2-120 csatornára:  
Analog, ISDN BRI, ISDN PRI, E1

H323/SIP telefonok:  
FXS,  
FXS/PSTN



- Komplet VoIP központi rendszerek kialakítása
- Többtelephelyes cégeknek a belföldi távhívás díjának csökkentése helyi tarifára,
- A meglévő telefonalközpontok VoIP illesztése,
- Olcsó nemzetközi hívási szolgáltatás,
- IP alapú telefonközpontok installálása,
- Hatékony távmunka hang- és adatkapcsolattal
- Telephelyek közötti ingyenes telefonkommunikáció megvalósítása,

Kérjen bővebb információt, ingyenes tanácsadást a VoIP szakértőtől:

**COMFORT-NETshare**

1139 Budapest, Teve u. 41. Tel: (06-1)239-5373, Fax: (06-1)239-5374,  
On-Line Shop: <http://www.comfort.hu/>, E-mail: [comfort@comfort.hu](mailto:comfort@comfort.hu)



## Nyerőtér

A nemzetközi trendek az IP-telefonia egyértelmű előretörését mutatják a hagyományos telefoniaival szemben. Ennek legfontosabb oka, hogy rendkívül költséghatékony megoldásról van szó; egy IPT projekt megtérülési ideje mintegy 6-8 hónap. Az IP-telefonia esetében alkalmazott hang- és adathálózati konvergenciára a hagyományos telefonrendszereknél is van lehetőség a Computer Telephone Integration (CTI) megoldással, de egy ilyen integráció költsége jóval magasabb, mint egy IPT rendszer bevezetése.

A Synergion a megrendelő igényeihez igazodóan többféle IP-telefonrendszert szállít - mondja *Stanczel István*, a Synergion rendszermérnöke. Az IP-telefonia egyik nagy előnye, hogy kis- és középvállalatok ugyanúgy igénybe vehetik, mint a nagyvállalatok, ugyanazok a technológiák tudják kiszolgálni a különböző igényeket.

Az IPT rendszer nagy előnye, hogy könnyen felügyelhető és adminisztrálható, akár webas felületen keresztül is. További előnye, hogy a felhasználók a hagyományos telefonfunkciók mellett

a fejlettebb funkciókat sokkal intuitívabban, számsorozatok begépelése vagy gombberdők nélkül, a számítógépen már megszokott logikát követve egyszerűen kezelhetik.

A készülék menüje rugalmas; az igényeknek megfelelő, sokféle funkció alakítható ki rajta, amelyek XML alapú programozói interfészen keresztül hozhatók létre. A Synergion ezeket az XML-alkalmazásokat egy nyitott interfészen át valósítja meg.

Egy tapasztalt rendszerintegrátor nagyon rövid idő alatt képes akár egy országos IPT rendszer telepítésére: a Synergion a Mezőgazdasági és Vidékfejlesztési Hivatal megrendelésére az összes megyeszékhelyen 1400 készüléket állított üzembe, mindössze egy hét alatt. Egy kisebb rendszer, 150-200 készülékkel, egyetlen épületen belül egy nap alatt telepíthető.

Persze ahhoz, hogy a gyorsaság ne menjen a minőség rovására, jól definiált belső folyamatokra, és tapasztalt szakembereikre van szükség.

### KLICK Bővebben

[www.synergion.hu](http://www.synergion.hu)  
[szt.hu@klikk.synergion](mailto:szt.hu@klikk.synergion)  
[szt.hu@klikk.synergion1](mailto:szt.hu@klikk.synergion1)  
[szt.hu@klikk.synergion2](mailto:szt.hu@klikk.synergion2)



## Fókuszban a biztonság

Szaggatottá válhat például a beszéd az interneten, vagy túl nagy késleltetést szenvedhet, s ezt a problémát még nem oldották meg. A hangminőség akkor megfelelő, ha a hálózaton elindított hangcsomagok a „feladás” sorrendjében, késleltetés nélkül érnek célba. Nagy hálózati forgalom vagy hiba esetén eltűnhetnek a hangcsomagok, ettől a beszéd szakadozottá válik. Megoldást adhat a csomagok méretének csökkentése, a virtuális LAN (VLAN) azonosítók használata vagy a csomagok rangsorolása.

A megfelelő biztonsági szintet például dedikált Ethernet-kapuvál érhetjük el, VLAN segítségével elkülöníthetjük az egyéb adatforgalmat. A Kapsch intézményi hálózatok üzemeltetőinek kínált VoIP-technológián alapuló kommunikációs megoldásokat. Filozófiájára leginkább a „Telephony over IP” kifejezés illik, vagyis megoldásaik nemcsak a beszédcsomagok továbbítását oldják meg, hanem az összes, a hagyományos telefoniaiban megszokott (500+) szolgáltatást és alkalmazást is.

Felmerül a kérdés, vajon a meglévő kommunikációs eszközök feleslegessé válnak-e a VoIP-megoldások bevezetésével? A Kapsch által forgalmazott Nortel-meg-

oldások esetében nem kell kompromisszumot kötni, a cégek saját műszaki és anyagi lehetőségeik függvényében dönthetnek a vegyes vagy tisztán IP alapú rendszerek bevezetése mellett.



A Nortel Networks Succession Rls. 3.0 szoftverrel valamennyi Kapsch telefonrendszer egyben IP-telefonszerver is, a Contivity VPN Gateway pedig lehetővé teszi a biztonságos üzleti kommunikációt az interneten.

### KLICK További cikkeink

[szt.hu@klikk.kapsch](mailto:szt.hu@klikk.kapsch)  
[www.kapsch.hu](http://www.kapsch.hu)



### Az IP új dimenziója

## IP kommunikáció az Alcateltől

A műveletek külső költségei számottevően csökkennek, előlékint a telekommunikációs kiadások terén.



**Alcatel az internetes szolgáltatások területén a világ vezetői között van.**

**Alcatel az internetes szolgáltatások területén a világ vezetői között van.**

**Alcatel az internetes szolgáltatások területén a világ vezetői között van.**

**Alcatel az internetes szolgáltatások területén a világ vezetői között van.**

**Alcatel az internetes szolgáltatások területén a világ vezetői között van.**

**Alcatel az internetes szolgáltatások területén a világ vezetői között van.**

**Alcatel az internetes szolgáltatások területén a világ vezetői között van.**

- **Facsimile szolgáltatások szolgáltatásának átvezetése**
  - A beérkező hívások egyszerű kezelése (hívásvégző, képernyős megjelenítéssel)
  - A kimenő hívások egyszerűítése az univerzális címtárral

**A kommunikációs kiadások 10-20%-osak megújításával**

- **Az ügyfelek bevonásának hatékonyabb megvalósítása**
  - A fontos hívások mindig kapcsolhatóak (VIP lista)
  - Nincsenek felesleges kiadások

**25%-os kiadások csökkenése**

- **Az összes telefonkészülék átvezetése és kezelése**
  - Egyszerű kezeléssel az átvezetés
  - Egyszerű kezeléssel felhívható az a-mód kioldás

**45%-os kiadások csökkenése**

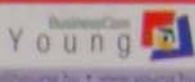
- **Telefonos szolgáltatások átvezetése és kezelése**
  - Az összes szolgáltatás átvezetése bármilyen csatlakoztatott telefonnal vagy multimédia-számítógéppel
  - Egyszerű kezeléssel
  - Elérhetőség ugyanazon a számon

**25%-os kiadások csökkenése**

**A nap végén egyértelműen felmérhető a megnövekedett nyereségesség.**



Young B.T.S. Kft.  
 1145 Budapest, Sugló u. 52-54.  
 Tel: 469-20-50 • Fax: 469-20-41 • [business@young.hu](mailto:business@young.hu) • [www.young.hu](http://www.young.hu)



## Teljes körű VoIP megoldások

Mi segítünk Önnek, hogy interneten keresztül hallassa hangját



1114 Budapest, Bartók Béla ut 15/c  
 Telefon: 372-7180, Fax: 372-7181, Internet: [www.gamaxnet.hu](http://www.gamaxnet.hu)  
 Nyitvatartás: H-P 9-17 óráig

Amerikai szoftvercég internetes fejlesztéshez  
**programozókat**  
 keres.

A felvételnél előnyt jelent:  
**Java, HTML, SQL, C/C++**  
 ismerete.

Jelentkezni  
 a 224-9731-es telefonszámon vagy  
 önéletrajzzal a [munka@bonus.hu](mailto:munka@bonus.hu) címen lehet.



# Telefonálás szélessávon

**Az EuroWeb új szolgáltatásával, a NeoPhoneX-szel vezetékes vagy mobiltelefonokat is felhívhatunk számítógépünkről az internetet használva**

Az IP-technológia – a megnövekedett sávszélesség révén – most jutott el arra a technikai színvonalra, hogy valódi hangszolgáltatásokat is lehessen adni az interneten keresztül. Ezt használja ki az EuroWeb 2005. február elsejétől elérhető új terméke, a NeoPhoneX is. Ez a szolgáltatás a már négy éve meglévő NeoPhone-kártya előnyeit ötvözi a VoIP-ban rejlő lehetőségekkel. A szolgáltatás a napjainkban nagyon divatos SIP VoIP hangtovábbító protokollra épül.

A leendő felhasználók február elsejétől a [www.neophonex.hu](http://www.neophonex.hu) oldalon ingyenesen regisztrálhatnak, és itt tölthetik le – szintén ingyen – a szolgáltatás igénybevételéhez szükséges szoftvert is. Ez leginkább a nagyon népszerű Skype programhoz hasonlít.

Használatához szükség van egy, a számítógépre kötött headsetre (fülhallgató + mikrofon), telefonkészülékre és szélessávú internet-hozzáférésre. A szoftver saját fejlesztésű, és – a weboldalhoz hasonlóan – magyar és angol nyelven is elérhető.

Hálózaton belül a NeoPhoneX-felhasználók teljesen ingyenesen hívhatják egymást, emellett azonban belföldi és külföldi hagyományos (vezetékes és mobil) telefonszámok is hívhatók vele rendkívül kedvezményes tarifával. A regisztráció után minden felhasználó kap egy virtuális telefonszámot, amelynek segítségével a NeoPhoneX szolgáltatás felhasználói hívásokat is fogadhatnak hálózaton belülről és kívülről egyaránt. A NeoPhoneX használatához szükséges eszközök (headset, vagy IP-telefon vagy voice routerek) megvásárolhatók lesznek nagy áruházláncokban, hipermarketekben és viszonteladói hálózatokban vagy akár vidéki számítástechnikai boltokban is.

A szolgáltatás a világ bármely pontjáról igénybe vehető; külföldről nagyjából egy helyi hívás díjáért lehet hazatelefonálni vele.

Az interneten keresztüli telefonálásért kétféle módon lehet fizetni: vagy a telefonálásra is használható NeoPhone-kártyá-



val, vagy az online NeoPhone-kártyával, amely tulajdonképpen interneten át történő banki fizetés.

Az idén negyedik üzleti évébe lépett a NeoPhone. Legismertebb, lakossági terméke egy nemzetközi hívókártya, amely a telefonálás mellett internetezésre is alkalmas. A NeoPhone-hívókártya széles

körü ismertségét jelzi, hogy párhuzamosan hozzávetőleg 25-30 ezer ügyfél használja, nagy részük nemzetközi hívásra. A lakossági felhasználók havonta átlagosan másfélmillió perc nemzetközi hívást bonyolítanak segítségével.

A szolgáltatás a lakosság irányába prepaid, vagyis előre kell fizetni érte. A kártyák országsszerte megközelítőleg 5000 árusítóhelyen, például benzinkutaknál, újságárusoknál kaphatók 1000, 2000 és 5000 forint értékben.

A NeoPhone márka üzleti előfizetőknek kidolgozott vállalati megoldásai a NeoPhone Business, a NeoPhone Direct és a NeoPhone Deal egyaránt hatékony megoldásokat kínálnak a céges telefon költségek csökkentésére.

A NeoPhone hangszolgáltatások sikerének egyik eleme a Pantel-kapcsolat. A két cég stratégiai együttműködése szerint a Pantel biztosítja a szolgáltatásokhoz szükséges infrastruktúrát.

MUNKATÁRSUNKTÓL

**KLJKK Na többet akar tudni**

[www.neophonex.hu](http://www.neophonex.hu)  
[www.euroweb.hu](http://www.euroweb.hu)



**BeSzÉlhetÜnk róla!**



**Telefonálj számítógépedről  
bármely hálózatba,  
a leglazább percdíjakkal!**

Hálózaton belül: 0,00 Ft  
Belföldi hálózat csúcsidőben: 6,60 - 8,00 Ft  
Belföldi hálózat csúcsidőn kívül: 4,40 - 5,90 Ft  
USA\_Kanada\_Anglia: 5,20 Ft

**NeoPhoneX**  
a NETTelefon

[www.neophonex.hu](http://www.neophonex.hu)



# Ne béreljen, vegyen!

**A VoIP elterjedése kiváló lehetőség arra, hogy átrendeződjön a szolgáltatók piaca is**

A Young B.T.S. Informatikai és Kereskedelmi Kft. előrejelzése szerint 2005 a váltás esztendeje lehet a piacon A társaság, amely 1992-ben két magyar magánszemély alapításával elsősorban nagykereskedelmi tevékenységre jött létre, 2002-ben három, egymástól elkülönülő üzletágra szakosodott.

A cég nevében a B.T.S. betűjelzések utalnak erre, megkülönböztetve a piac különböző szegmenseiben működő BusinessCom, TeleCom és Solutions üzletágakat. A Young B.T.S. Kft. 1999 óta foglalkozik a párizsi székhelyű Alcatel telefonrendszereinek forgalmazásával és szervizével. Az Alcatel, amely eredetileg új megoldású digitális telefonalközpontok fejlesztésével szerzett előkelő pozíciót a távközlési piacon, majd a mobil üzletágban kezdett erőteljes terjeszkedésbe, a kilencvenes évek vége óta foglalkozik az IP-telefonia témájával. Sikerült elérnie, hogy ma a Cisco egyik nagy vetélytársaként tartják számon az iparágban.

A Young B.T.S. Kft. - mondja *Béke Gyula* BusinessCom üzletágvezető - a sokéves munka eredményeként 2003-ban megszerezte az Alcatel Premium Business Partner minősítést, s ez azt jelenti, hogy a francia világcég legfontosabb partnerei között tartják számon, és az Alcatel üzleti kommunikációs eszközök területén importjoga van Magyarországon.

A Young BusinessCom üzletága 2002-es megalakulása óta nagy erővel dolgozik a végfelhasználói vállalati piacon. Komplex üzleti kommunikációs hálózatok kiépítésétől kezdve az IT-berendezések szervizszolgáltatásáig megoldásközpontú ajánlatokat készít, elsősorban közép- és nagyvállalatok számára.

A BusinessCom üzletág ajánlott megoldásaiban főleg Alcatel és Bosch call

szerverek, 2N GSM-adapterek és ezen gyártók alkalmazásai szerepelnek komplett csomagként. Az üzletág a tervezéstől a beszerzésen át az üzembe állításig, a betanítástól az üzemeltetésig teljes körű szolgáltatást végez.

Miután az Alcatel az IP-telefoniaiban nagyon gyors fejlesztési ütemet diktál, a Young ehhez alkalmazkodva folyamatosan előrelép. Béke Gyula a 2004-es évet bizonyos szempontból a magyar piacon is vízvonalstólként tartja számon, mert a felhasználók új beruházásainál, zöldmezős telephelyeiknél már jórészt a teljes IP-telefonrendszert választják.

Miután a készülékfejlesztés is gyors ütemben halad, ma ötféle típusú IP-készülékkel tudják az igényeket kielégíteni. A Youngnak a telefonalközpontok internetes VPN-en keresztül történő összekapcsolása terén is vannak referenciái. Legfontosabb közülük az egyik legnagyobb hazai kábelszolgáltató 12 település közötti ingyenes telefonos összeköttetés kiépítése volt az internet bekapcsolásával.

Gazdaságilag ez mindenképpen megtérül a cégnek, hiszen a bérelt vonali összeköttetés egyrészt költséges, másrészt korlátozott kapacitású.

A Young B.T.S. Kft. által alkalmazott technológia egyébként nemcsak a kapcsolatot teremti meg a belső telephelyek és a külső partnerek között, hanem gondoskodik arról is, hogy a hang legalább olyan tiszta (esetleg még tisztább) legyen, mint a digitális vezetékes vonalakon.

Az úgynevezett Quality of Service szolgáltatás nélkül az internetes kommunikáció időnként szakadozott lehet, mellékszerejek zavarhatják a beszédet, tehát teljes egészében nem helyettesíti a klasszikus vezetékes telefont.

**ONLINE**  
DÖVÉBEN  
www.young.hu  
szf.hu/cikkek/alcatel  
szf.hu/cikkek/  
telefonia

# Ponttól pontig

A GamaxNet Kft. a VoIP-megoldások széles skáláját kínálja partnereinek. A VoIP-eszközök között első helyen kell említeni a Tainet gyár Bodhicom modellsorozatának termékeit. Ezek az eszközök egy autonóm rendszert tudnak alkotni és így SIP proxy nélkül működhetnek. Ezt úgy valósítják meg, hogy a rendszer alapjában egy pont-pont hálózat, de van egy kitüntetett végpont, amelyben az összes hívható telefonszámot tárolja. A többi végpont innen tölti le a telefonkönyvet.

A Welltech mint taiwani gyártó, teljes körű VoIP-megoldást kínál (SIP proxy, CO- és CPE-eszközök), amely megbízhatósága mellett kedvező árával is kitűnik más gyártók termékei közül. A cég nagy hangsúlyt fektet a nagyobb VoIP-gyártók termékeivel való együttműködésre (például Cisco). Napjainkban a VoIP egyik első protokollja, a H323 már kezd eltűnni a színről, helyébe pedig a sokkal egyszer-

rűbben megvalósítható SIP áll. A GamaxNet által forgalmazott VoIP-termékek közül természetesen mindegyik tud SIP-protokollt használni. Nemrég érkezett meg a WellTech legújabb IP-telefonja, a LanPhone302. Ez a berendezés ideális otthoni felhasználóknak SIP-protokollal való használatra, emellett azonban nagyobb VoIP-szolgáltatók rendszerében is (pl. Skype) alkalmazható.

A MultiTech által gyártott VoIP-eszközök egyesítik az előző két gyártó legjobb tulajdonságait: egyszerre többféleképpen is használhatók (egyszerre SIP és H323, proxy és gatekeeper üzemmód), és szinte minden gyártóval együttműködik. A MultiTechet BRI felületű gateway-el is ellátták.

A DrayTek gyár a sok funkcióval ADSL/Cable útvalasztóival szerzett nevet a magyar piacon. Most a Vigor 2900-as termékcsaládot bővítették egy új taggal, a Vigor 2900VG-vel.

# Az első fecske

Magyarországon az UVATERV az első között választotta a hagyományos telefonrendszer helyett az IP-technológiát. *Szent-Iványi Ferencet*, a társaság informatikai osztályának vezetőjét kérdeztük, mennyire elégedettek a rendszerrel.

- Az új modell honosítása óta nem kell havi 300-500 ezer forintot fizetnünk a rendszer karbantartásáért, mert ezt a belső informatikai szervezet végzi. Nagyon kevés meghibásodást tapasztalunk (azok is többnyire a felhasználók tájékozatlanságából adódnak), s a problémák általában gyorsan orvosolhatók. Ilyen jellegzetes hiba, amikor valaki átirányítja a telefonszámát egy másikra, és elfelejt visszavenni.

A költöztetések is egyszerűvé váltak, mivel a kollégáknak csak a hónuk alá kell

kapniuk telefonjukat, amely a másik szobában bedugva működik tovább. Az elmúlt évben ez különösen hasznos volt, mert a szobafelújításokat így átépítés nélkül meg tudtuk oldani. A nálunk működő rendszer berendezéseinek, szoftvereinek leírásai magyarul is rendelkezésre állnak, tehát nincsenek nyelvi problémák.

Levelezőrendszerünkkel összekapcsoltuk az üzenetkezelő funkciót, így a levelek között a telefonüzenetek is megjelennek. A hang minősége jó, csak ritkán fordul elő szaggatott hang, ám ezeknek a hibáknak a zöme általában a másik fél gyenge technológiájából adódik.

Néhány helyen alkalmazzuk a személyi számítógépes telefonálást is, de ez inkább a kifelé menő hívásoknál terjedt el.

ÖSSZEÁLLÍTOTTA: BÁN ZSUZSA



Az Avaya első az IP-telefoniaiban, a hang alapú üzenetközvetítésben, és világszerte a call- és contact centerek területén. Amennyiben meg kell oldani kommunikációs partner keresés, üzleti felállítás, az Avaya a lehető legjobb döntés. Velünk hatékonyabban tud reagálni ügyfelei igényeire, és az IP-telefonia segítségével alkalmazott is

hatékonyabban dolgozhatnak. Mi zökkenőmentes migrációs útmutatót nyújtunk céljai eléréséhez. Biztosítjuk Önnek a hardver és szoftver rendszereket, és - ami a legfontosabb - a folyamatos szolgáltatást. Az Avaya Global Services több, mint 7000 szakszemlével dolgozik világszerte. Mindez azt jelenti, hogy átfogó

látogatást nyújtunk akár vegyes gyártói hálózatok tervezéséhez, majd telepítéséhez, karbantartás és üzemeltetésig. Kíváncsi a részletekre? Látogassa meg honlapunkat a [www.avaya.com](http://www.avaya.com) címen, vagy hívja személyesen a 238-8200-as telefonszámot. AVAYA Magyarország Kft., 1062 Budapest, Váci ut 1-3, B terem 5. em.

**AVAYA**  
TENOVIS

AVAYA főnév:

1. VILÁGÉLSŐ

az IP-telefoniaiban, a hang alapú üzenetközvetítésben és contact centerek területén

2. PARTNERSÉG; BIZALOM;

lásd: FORTUNE 500 cégeknél is



# INFORMÁCIÓ és társadalom

## Kilátások 2005 part 1.

A Gartner előrejelzése szerint az elmúlt négy év legnagyobb vállalati IT-beruházására lehet számítani idén. A piacelemző cég 1300 informatikai igazgatót kérdezett meg világszerte, és az összegyűjtött adatok szerint 2005-ben 59 milliárd euró értékben költenek majd a vállalatok technológiai eszközökre. Ez 2,5 százalékos növekedés 2004-hez képest (a tavalyi növekedés 1,4, a tavalyelőtti 1,3 százalékos volt). A növekedés nem azonos: a legtöbbet a pénzügyi szervezetek költenek.

(Financial Times)

## Kilátások 2005 part 2.

Idén a nanotechnológia közelebb kerül a nagyközönséghez. A Deloitte prognózisa szerint ma a nanotech még valami homályos sci-fi kategória, pedig már egy ideje velünk van. 2005-ben még inkább bekerül mindennapjainkba, például autófestékekbe, öntisztító ablakokba, kisebb és jobb mobiltelefon-akkumulátorokba. Szintén itt olvasható, hogy a spam és a hálózati csalások átterjednek a mobil eszközökre is. Sőt, már új terminológia is van, a spam, vagyis a mobilspam.

(BBC News)

## A játék nem játék

A francia videojáték-ipar a kormányhoz fordul segítségért, hogy akadályozza meg a külföldről érkező agresszív felvásárlásokat. A kiindulópont az amerikai Electronic Arts (EA) játékteljesítő ajánlata volt a francia Ubisofttal szemben. Decemberben az EA megvásárolta az Ubisoft 20 százalékát. Közben két másik francia játékteljesítő, a Vivendi és az Infogrames is pénzügyi nehézségekkel küzd; az ipar képviselői figyelmeztették a kormányt a felvásárlás veszélyeire.

(Liberation)

## Döcögő szoftverroncs

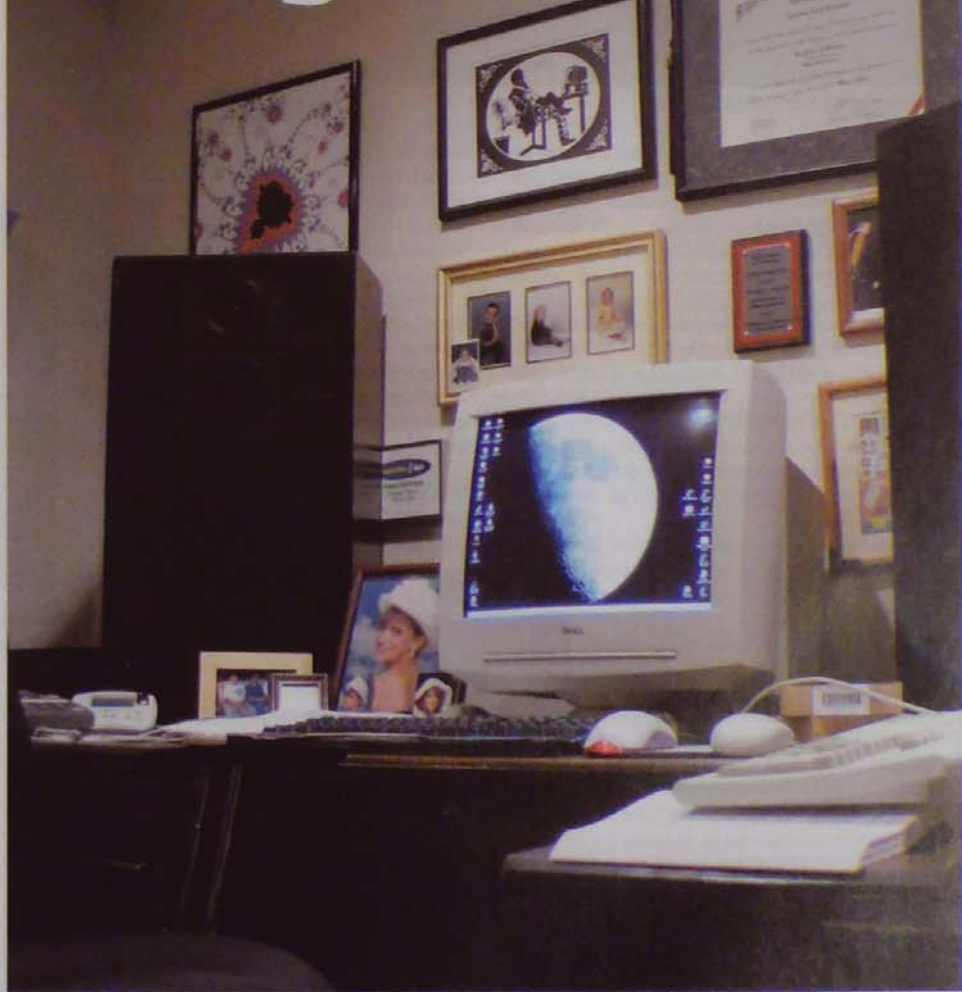
Egyre inkább úgy tűnik, az amerikai szövetségi nyomozóiroda, az FBI legalább százmillió dollárt dobott ki az ablakon. A 2001. szeptember 11-i terrortámadás után egy független vizsgálóbizottság és a Kongresszus egyaránt azt állapította meg, hogy a támadást egyebek között azért nem tudták megelőzni, mert az FBI számítógépes rendszere elavult volt. A Kongresszus akkor úgy döntött, korlátlan pénzügyi forrásokat biztosítanak az új rendszer kiépítéséhez. Négy évvel később, vagyis idén január közepén Robert Mueller, az FBI igazgatója úgy nyilatkozott, hogy frusztrálónak érzi, ahogy a szoftver fejlesztése halad.

A Virtuális Dosszié (Virtual Case File, VCF) programcsomaggal az FBI azt szerette volna elérni, hogy a szervezet munkatársai gyorsabban osztassák meg egymással a folyamatban lévő ügyek adatait, hogy az ügyönkök – dolgozzanak az Egyesült Államok bármelyik pontján – gyorsabban kereshessenek dokumentumokban, és könnyebben összekapcsolhassák a különböző forrásokból érkező nyomokat. 2001-ben nem volt kereskedelmi forgalomban erre alkalmas szoftver, ezért az FBI külső céget bízott meg ennek kidolgozásával, a Science Application International Corp.-ot (SAIC). A vállalat azonnal nekilátott a munkának, de tavaly decemberig nagyjából csak egytizedét tudta bemutatni annak, amit az FBI elvárt volna – nyilatkozta név nélkül a nyomozóiroda egyik vezetője. Emiatt felkértek egy másik céget, hogy vizsgálja meg, van-e olyan készen alkalmazható kereskedelmi vagy kormányzati szoftver, amely a célnak megfelelhet. A SAIC fejlesztése eddig 170 millió dollárt emésztett fel, és ebből mintegy 100 millió végérvényesen elveszne, ha az FBI lemondana a projektről. A SAIC azonban januárban közleményt adott ki, amely szerint a projekt első fázisát határidő előtt átadta, és a pénzügyi keretet sem lépték túl.

Egy külső számítógépes elemző szerint a probléma abban rejlik, hogy az FBI vezetői azt hitték, a szoftver egyből működni fog. Patrick Leahy szenátor másképp látja: „A VCF mindvégig nem volt más, mint egy lassan döcögő vonatroncs, amely 170 millió dollárjába került az amerikai adófizetőknek. Életbevágóan fontos projektről van szó, és most a Kongresszusnak további pénzt kell fordítania arra, hogy megvalósuljon. Am önmagában az, hogy pénzt pumpálnak bele, nem fogja megoldani ezt a krónikus problémát.”

(IDG News Service-LA Times)

## Őrségváltás?



A december 26-i szökőár a jelek szerint véglegesen elmosta a hagyományos média és a blogok alá-fölé rendelt viszonyát. A webnaplók felnőttek

(Cikkünk a 24. oldalon)



## Örségváltás?

A jelenség nem véletlen: egyre többen írnak online naplót és ezeket egyre többen olvassák. A Pew Internet & American Life Project felméréséből kiderül, hogy rohamosan növekszik az alko-



Az igazi blogger, igazi körülményeket teremt

tói tábor: már több mint nyolcmillió észak-amerikai tudósítja - több-kevesebb rendszerességgel - életéről, gondolatairól, nézeteiről az olvasókat, az aktív résztvevők száma azonban még nagyobb; minden tizedik egyesült államokbeli netező, vagyis körülbelül 14 milliónyian fűznek rendszeresen megjegyzéseket az olvasottak mellé vagy küldenek saját anyagot a blogokra.

A Pew Internet & American Life Project adatai szerint 2004 februárja és novembere között 58 százalékkal, 32 millióra nőtt az ilyen weblapokat látogató amerikaiak száma.

A számok is azt mutatják, hogy a weblapok egyre fontosabb szerephez jutnak az információszerzésben. Ennek ellenére meglepően kevesen tudták, mit is jelent a blog: a megkérdezettek 62 százaléka nem ismer- te ezt a kifejezést.

A webes naplók fontosságára a kevéssé demokratis orszákok hatóságai is felfigyeltek: rendszeresen a letartóztatások, megtorlások például Kínában, Iránban, ahol a szabadon gondolkodók nézetei publikálására, a cenzúrázatlan hírek, értesülések kijuttatására használják naplóikat.

Hogy alig egy-két esztendő alatt mennyire a közgondolkodás részeivé váltak a weblapok, azt az is bizonyítja, hogy az ABC News Az Év Emberévé választotta a bloggert, a naplók készítőit. A neves szótárkészítő, a Merriam-Webster szerint a „blog” volt az év szava.

### VÍZ UTÁN HIRAR

A blogok azonban igazán karácsonykor, a cunami után bizonyíthatóan valódi hasznosságukat. A cikk írásának időpontjában már 220 ezer azonosított áldozatot követelő katasztrófa után a hagyományos webportálok, híroldalak tudósításai a már megszokott módon követték az eseményeket: kevés frissítéssel, gondosan szerkesztett írásokkal, válogatott képekkel. Aki igazán friss és pontos, „cenzúrázatlan” információra vágyott, az már a blogokat böngészte, és azt is ezeken a weblapokon lehetett a leghamarabb megtalálni, hogy hogyan és hol lehet segíteni az áldozatokon.

Az ismert hírportálok megszárt információi, valamint a gyakran elérhetetlen vagy túlterhelt kormányzati vonalak helyett a weblapok alkotói jelentettek reménysugarat, és adtak hírt számtalan családnak szereteteiről.

A civil segítség szerveződését is nagyban támogatták a térségből jelentkezők webes naplói. Az egyik legjobb információforrásnak az East Asia Earthquake and Tsunami blog bizonyult, amelyet új-delhi diákok, egy sri lankai tv-producser és a térség netfüggői állítottak fel és működtetnek azóta is. A weblapokon a személyes hangvételű hozzászólások és történetek mellett a legfontosabb telefonszámok is megtalálhatók.

### VAN KÉPE HOZZÁ

De nem csak szöveggel találkozhat az információkra éhes olvasó: több weblapon, blogon tettek közzé fényképfelvételeket, amelyeket részben a túlélők, részben műholdak készítettek. A képek a pusztítás teljességét két perspektívában is mutatják: a kicsiny tragédiáktól egészen a totális pusztulásig. Józan ésszel szinte felfoghatatlan rombolás rajzolódik ki az előtte-utána felvételpárosokból. Az egy-méteres felbontóképességű kereskedelmi műholdak képein mérhető le igazán a katasztrófa nagysága: szigetek, amelyeken keresztülsöpört az óceán, s a part menti település, amely egészen a dzsungelig eltűnt. A képeket sok esetben a túlélők történetei, emlékezései egészítik ki: a blogok személyessé teszik a távoli pillanatképeket.

A blogok böngészése révén szerzett információk és azok rendszerezése után világosan megmutatkoznak az ENSZ tevékenységének joggal kritizálható problémái, hiányosságai.

A katasztrófa területén csak néhány tucat tisztviselővel jelen lévő világszervezet működésének visszasságait nem a vezető média híreiből ismerhetjük meg, hanem a blogokból. A weblapok - kiterjesztve a demokráciát és a szólásszabadságot - így akár a világpolitika alakítói is lehetnek.

### SOKSZÍNŰ TEÓRIÁK

Nem csupán a segítő szándék, hanem a spekuláció is teret nyert a blogokon. A Bush-ellenes netezők véleményeinek, gondolatainak helyet adó Democratic Underground weblapon olvasható írás szerint elképzelhető, hogy az „elektronikus hullámokkal, az atomkísérletek és az űrszemetek maradványaival, a szennyező anyagokkal fertőzött légkör után már a földrengést kiváltó, a Földünk »csontjait« alkotó elemek is elkoszolódtak”.

Egy másik vélemény szerint az iraki háború válhatta ki a földrengést: „több millió tonna robbanóanyagot használunk el ezen a szegény bolygón - ezek a »sokk és félelem« cuccok lehet, hogy eltörték valamit? Talán a Föld csak reagál arra, ahogy az ember megbesélti. A Föld élő, képes sebeket kapni” - olvasható a naplóban.

A kevéssé valószínűnek tűnő teóriák mellett néha a legfontosabb üzenetek, a térségből telefonon elküldött SMS-ek is felbukkantak és felbukkannak a blogokon, hiteles tudósításként szolgálva. Az egyszerű emberek mellett *Norodom Szihanuk*, Kambodzsa előző királya is küldött egy francia nyelvű üzenetet saját weblapjára. A volt uralkodó az írás szerint egy asztrológustól figyelemztetést kapott, miszerint egy „ultrakatasztrófa katakizma” közeleg a térség felé, de ez elkerüli Kambodzsát, ha a megfelelő szertartásokat elvégzik. Szí-

hanuk király ezután több ezer dollárt költött az országát végül megvédelmező ceremóniákra, emellett 15 ezer dollárral támogatta a cunami áldozatait.

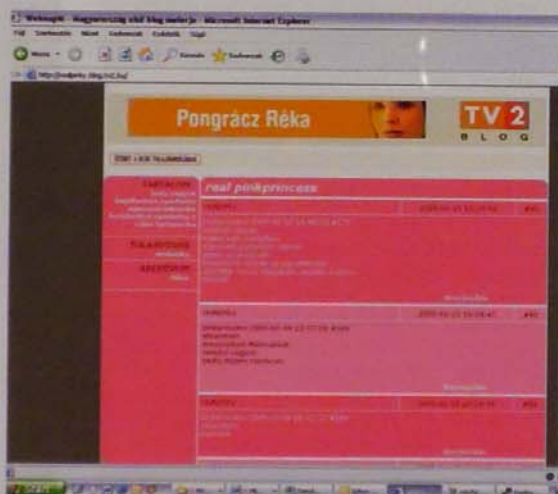
### NAGYKORÚSÁG

Mindent figyelembe véve megállapítható, hogy a blogok valóban nagykorúak lettek, átvéve vagy éppenséggel meghaladva a hagyományos médiumok feladatainak egy részét. Egy nagyon fontos különbség is segített ebben: a gyors helyesbítés lehetősége.

A hagyományos tudósításokban, cikkekben elkövetett pontatlanságokat vagy torzításokat a legtrikább esetben követi helyesbítés. A blogok esetében azonban a reakció igen gyors: a pontosítás, a helyesbítés szinte azonnal érkezik. Ennek egy nagyon szemléletes példája a Belmont Club weblapja az amerikai elnökválasztás idején.

A CBS 60 Minutes című műsorában bemutatott állítólagos (és később hamisítványoknak bizonyult), *George W. Bush* katonai szolgálatát érintő dokumentumok valódiságáról igen élénk párbeszéd alakult ki.

A vitában hamar kialakult a hihetetlenül széles kört felölelő, óriási tudásbázisú közösség. Ők néhány nap leforgása alatt olyan szintű elemzést végeztek el, amelyet intézményesített formában, esetleg egy hírszerkesztőség keretein belül nem vagy csak óriási költségekkel lehetett volna elvégezni. Mindezt a téma iránt érdeklődő bloggerek tették meg, ingyen - napokkal előbb megállapítva a dokumentumok hamisságát, mint a mainstream média bármelyik szereplője. Igaz, ehhez az is kellett, hogy például a NASA egyik volt sebészor-



Rózsaszín lélek, rózsaszín blog

vosa felhívja a figyelmet a dokumentumon szereplő dátumok és a standard katonai vizsgálati módszerek időpontjai közötti két hónapos eltérésre (ifjabb Busht nem a születési hónapjának utolsó napjára hívták be a papírok szerint fizikai állapotának rutinszerű felmérésére, hanem két hónappal előbb, eltérve az előírásoktól). Hasonló alaposítással derítették ki más blogok olvasói, hogy az iratokon szereplő Légierő Kézikönyvek számai nem egyeztek meg a pilóták fizikai vizsgálatára vonatkozó dokumentum-jelzőszámokkal. Ehhez nem kellett más, mint némi elszántság, internetes keresés és persze az Amerikai Légierő dokumentumainak kutathatósága.

A blogok egészen újfajta közösségi hírforrásként szolgálhatnak. A szó valódi értelmében: az értesülések, információk szűrését nem a televízió hírszerkesztősége, a hírportálok újságírói végzik, hanem maga az olvasó. Az elmúlt két esztendő tapasztalatai szerint a weblapokra szükség van - az értő ember számára kincset érnek.

TRAUTMANN BALÁZS



# Poker inside

**Ha foglalkoztatja az online kaszinózás gondolata, de valaki más, már tapasztalatot szerzett játékos véleményére is kíváncsi, ne keressen tovább.**

**Az alábbi cikk erről szól**

A történet közel két évvel ezelőtt kezdődött. Épp nagyon unatkoztam, céltalanul böngésztem az interneten, és egyszer csak ráakadtam egy fórumra. Ez volt a Kaszinó, rulett, szerencsejátékok. Kárörvendő vigyorral az arcom nyitottam meg, arra számítva, hogy szerencsétlen játékfüggők eszmecserejébe olvashatok majd bele eleve vesztesre ítélt rulettszisztémákról, elbukott házakról és autókról. Nos, a vigyor szép lassan eltűnt az arcomról, és átadta a helyét az érdeklődésnek, mert ehelyett valószínűségekről, várható értékekről, indulási stratégiákról folyt a szó, és a fórum eredeti témájától kicsit elszakadva szinte kizárólag internetes póker témakörben.

## MATEMATIKAI MODELLEK

A következő hetekben minden szabadidőmet azzal töltöttem, hogy megkerestem és elolvastam szinte minden, az interneten fellelhető információt a témában. Végül még egy saját programot is írtam, amivel pókerstratégiákat szimuláltam. A végeredmény megdöbbentő volt: a saját kezdeti szkepticizmusom és a tisztes családi háttér által beléplántált mely ellenérzéseim dacára bebizonyosodott, hogy pókerrel igenis lehet nyerni hosszú távon. A könyvekben és filmekben szereplő „hivatásos pókerjátékosok” nem a képzelet szülöttei és nem is pusztán fortuna kegyeltjei: csupán olyan intelligens emberek, akik mesterei szinten kitanulták egy összetett játék minden fortélyát.

Kis kitérő a kaszinókban és a játéktér-ekben játszható szerencsejátékokról: amiket itt játszhatunk - a rulettől a játékautomatákig - annak szabályait úgy tervezték meg, hogy a matematikai modellje alapján kicsi, de garantált játékelőnyt ad az üzemeltetőnek. Ez logikus is, hiszen valamiből meg kell élniük ezeknek a vállalkozásoknak. Ebből egyenesen következik, hogy hosszú távon minden játékos csak veszíthet, ha ilyen játékokkal játszik. Csakhogy az egyetlen kivétel a póker! Ezt a játékot ugyanis a játékosok nem a kaszinó, hanem egymás ellen játsszák! A kaszinónak természetesen itt is van pár százalék haszna minden partiban, de ha én sokkal jobban játszom, mint az ellenfeleim, akkor hosszú távon, a kaszinó részesedésén felül is elérhetek kimutatható nyereséget.

A szerencsejátékokkal foglalkozó oldalak valószínűleg a második leggyorsabban fejlődő része az internetnek. (A pornó után.) Az online kaszinók száma meghaladja az ezret, és jóval száz felett van a

kimondottan pókerre specializálódott internetes vállalkozások száma. Itt is igaz persze mindaz, ami az élő kaszinókban: egy jó pókerjátékos ugyanúgy tud hosszú távon is nyerni, mint az igazi pókerasztal mellett. (Gyorsan még egy téveszmét el kell oszlatnom: a póker gyűjtőfogalom. A nálunk általánosan ismert ötlopas cserélgetős változatot szinte már se-



hol sem játsszák, sokkal népszerűbbek azok a változatok, amelyekben közös - mindenki által látható - lapok is vannak, vagy amelyekben az ellenfél lapjai közül is látható néhány. Ezekben a játékokban már nem pusztán a blöff az egyetlen fegyver. A nyitott vagy közös lapok rengeteg stratégiai lehetőséget rejtenek.)

## AZ ÓVATOSAK ÉS AZ ARANYBÁNYÁK

Nos, a hosszú elméleti felkészülést végül tett is követte: legyőzve gatlásaimat befizettem egy online pókerterembe. Ez gyakorlatilag egy internetes vásárlást jelent, vagyis vettem 50 dollárért virtuális zsetonokat, amelyekkel a virtuális kártyaasztalhoz ülhetek. El is vesztettem mind. Aztán még ötvenet vettem. Ekkor igen közel álltam ahhoz, hogy abbahagyjam az egészet, de végül rászántam magam egy utolsó próbálkozásra, és két hét múlva már 500 dollár volt a számlámon. Két hónap múlva pedig 2500! A dolog működött, de úgy látszik, a tanulópénzt itt is meg kellett fizetni. Lassan én is állandó látogatója lettem a fórumnak, és a magam szerény szintjén én is elkezdtem írogatni a tapasztalataimat. Mint abszolút kezdő, csak 0,5-1 vagy maximum 1-2 dolláros alapokon játszottam, de már ekkor is voltak olyan magyar játékosok, akik 10-20 dolláros tétet játszottak. És az is kiderült, hogy profi pókerjátékosok nemcsak a mesékben és a

tengerentúlon vannak, hanem itt közöttünk, Magyarországon is.

Ahogy teltek a hónapok, én is egyre inkább kezdtem úgy tekinteni a pókerre, mint egy szakmára. Nem az számít, hogy megnyerem vagy elveszítem-e a következő partit, hanem az, hogy hosszú távon mennyi lesz az órabérem. (Hogy egy elfogadottabb szakmából adjak hasonlatot: egy üzletkötő sem tud minden ügyféllel sikeres üzletet kötni.) Ha volt időm, szakirodalmat olvastam, igyekeztem továbbképezni magam. Óvatosan magasabb tételekre is merészkedtem néha, új pókervariációkat próbáltam ki.

Velem együtt az iparág is fejlődött. Az elmúlt másfél év alatt a pókertermek száma nagyjából a duplájára, a játékosok száma a 6-8-szorosára nőtt. És ami a legszébb az egészben: ezeknek a játékosoknak nagy része csak szórakozni vágyó - hozzánk képest - gazdag amerikai, aki a pókért is csak egy szerencsejátéknak, a szabadidő-eltöltés egy kellemes formájának tekinti, és néha még teljesen alapvető dolgokkal sincs tisztában. Ők nem nagyon törődnek azzal, ha néhány óra alatt elveszítik 50-100 dollárt. Csak szórakozni akarnak. Kész aranybánya ilyen ellenfelekkel játszani.

## A JELEN

Mivel Magyarországon a pókernek, de általában a szerencsejátékoknak sincs nagy kultúrája, a következő lépés az volt, hogy létrehoztunk egy portált, ahol az érdeklődők minden információt megtalálhatnak, ami a sikeres induláshoz kell.

A régebbi, rendszeresen játszó játékosok - és most már magamat is közéjük sorolom - többé-kevésbé rendszeresen írogatnak cikkeket, és általában is szívesen segítenek minden kezdőnek. Kicsit talán furcsának is tűnhet, ez a Magyarországon oly szokatlan összetartás és segítőkészség, de mint már írtam: kevés az eszkimó és rengeteg a foka.

Végül pár szó a jelenről. Néhány hónapja elértem arra a szintre, hogy a pókerrel töltött időm órábère több mint háromszorosa lett annak, mint amennyit a „rendes munkámmal” kerestem óránként. És őszintén: ki ne váltana munkahelyet, ha egy ennyivel kedvezőbb ajánlatot kap?

RÁTKAI ISTVÁN

## Hasznos linkek

[www.onlinepoker.hu](http://www.onlinepoker.hu) - magyar nyelvű pókerportál.

Kaszinó, rulett, szerencsejátékok - szerencsejáték-fórum (szinte csak póker) Sparringbet - az első magyar nyelven is elérhető fogadóiroda, ahol pókerezni is lehet.

## SZAMITASTECHNIKA

Alapítva: 1996. Megjelenik minden kedden

HU ISSN: 0237-7937

Kiadja az IDG Magyarországi Lapkiadó Kft.

Felhívó kiadó: Béri István ügyvezető - [iberi@idg.hu](mailto:iberi@idg.hu)

Főszerkesztő: Lakatos Mária - [mlakatos@idg.hu](mailto:mlakatos@idg.hu)

Lapozatszerkesztő: Barabás Balázs - [bbarabas@idg.hu](mailto:bbarabas@idg.hu)

Egyed Zsófia - [zegred@idg.hu](mailto:zegred@idg.hu)

Főmunkatárs: Vincsics Ákos - [vincsics@szamitastechnika.hu](mailto:vincsics@szamitastechnika.hu)

Számítástechnika Tesztlabor:

Makk Anita - [amakk@szamitastechnika.hu](mailto:amakk@szamitastechnika.hu)

Munkatársak:

Árkai Zoltán: Göber - [gober@szamitastechnika.hu](mailto:gober@szamitastechnika.hu)

Bán Zoltán - [zbani@idg.hu](mailto:zbani@idg.hu)

Csörián Sándor - [scsorian@idg.hu](mailto:scsorian@idg.hu)

Horváth Adám - [ahorvath@idg.hu](mailto:ahorvath@idg.hu)

Moskó Tibor - [tmosko@idg.hu](mailto:tmosko@idg.hu)

Török Balázs - [btorok@idg.hu](mailto:btorok@idg.hu)

Trutmann Balázs - [trutman@idg.hu](mailto:trutman@idg.hu)

Vasi Erőkl - [evasi@idg.hu](mailto:evasi@idg.hu)

Tipográfia, hirdetésgrafika: Balázs István - [ibalazs@idg.hu](mailto:ibalazs@idg.hu)

Varga László - [lvarga@idg.hu](mailto:lvarga@idg.hu), Vigh Ágnes - [avigh@idg.hu](mailto:avigh@idg.hu)

Korrekció: Sz. Erőkl Judit - [jerudit@idg.hu](mailto:jerudit@idg.hu)

Szerkesztőség ügyelet:

Nádas Zoltán - [znadas@szamitastechnika.hu](mailto:znadas@szamitastechnika.hu)

Szerkesztőség: 1075 Budapest, Madách Imre út 13-14.

Postacím: 1374 Budapest 5. Pf. 578

Teléfono: 577-4374, telefex: 266-4343

Internet: <http://www.szamitastechnika.hu>

Szerkesztőségünk a létezőkötő lehetőségei szerint gondoskodik a nem vállalja azok visszaküldését, megfizetését. A Computerworld kiadványainak és mellékleteiben megjelent valamennyi cikkét (szöveges vagy illusztrációs), minden megjelölt képet, táblázatot stb. szerző jogvéd. Bármilyen másodlagos terjesztés, nyilvános vagy zárt jellegű másolás kizárólag a kiadó előzetes engedélyével történhet.

Lapigazgató: Szegvári István - [iszegvar@idg.hu](mailto:iszegvar@idg.hu)

Hirdetésfelvétel:

IDG Kereskedelmi Iroda - [keriroda@idg.hu](mailto:keriroda@idg.hu)

Hirdetésigazgató: Pócs Rózsa - [rpocs@idg.hu](mailto:rpocs@idg.hu)

1075 Budapest, Madách Imre út 13-14.

Levél cím: 1374 Budapest 5. Pf. 578

Teléfono: 577-4316, telefex: 266-4274

A hirdetések a Kiadó a legnagyobb körlettel rendelkező, de tartalmukért nem vállalhat felelősséget.

Terjesztés:

Terjesztési menedzser: Balázs Mónika

- [terjeszt@idg.hu](mailto:terjeszt@idg.hu)

1075 Budapest, Madách Imre út 13-14.

Postacím: 1374 Budapest 5. Pf. 578

Teléfono: 577-4301, telefex: 266-4343

A lapot a LAPKER Rt. általános terjesztők, egyes szaktársaságok, újságterjesztők terjesztik, megfizetésről az újságterjesztőkkel.

Egyes számkor 351 forint. Előfizethető a kiadó terjesztési osztályán, a postai körlevél útján, az ország bármely postáján, Budapestben a Hírpostai Ügyfélszolgálati Irodákban és a Kárponti Hírpostai Központban (Bp., VIII. ker. Örczy út 1., tel.: 06-1 477-6300). További információ: 06-40 444-444; [kislap@postai.hu](mailto:kislap@postai.hu). Előfizetésben terjeszti: Magyar Posta Rt. Hírpostai Üzlet. Előfizetés díj egy évre: 104 040 forint, 60 év felett: 7020 forint, negyedéven: 3510 forint.

Műszaki vezető: Birós Imre - [birosi@idg.hu](mailto:birosi@idg.hu)

Teléfono: 577-4333

Nyomtatás: MESTERPRINT Kft.

1191 Budapest, Vár Bozoly u. 30-32/B

(04.0651)

Felhívó vezető: Losonczy György

A Computerworld Számítástechnika az IDG Communications, a világ legnagyobb számítástechnikai kiadványait kiadója, amely 68 országban több mint 280 kiadványt jelent meg, ezeket havonta 488 millió 50 millió olvasó olvassa. Beszélő hírszolgálatunk az IDG News Service információt az IDG tagállamok folyamatosan frissít, Lapunkat a MATESZ adja ki.

Az onlinepoker.hu magyar nyelvű pókerportál.

Kaszinó, rulett, szerencsejátékok - szerencsejáték-fórum (szinte csak póker)

Sparringbet - az első magyar nyelven is elérhető fogadóiroda, ahol pókerezni is lehet.

1075 Budapest, Madách Imre út 13-14.

Teléfono: 577-4316, telefex: 266-4274

Internet: <http://www.szamitastechnika.hu>

Szerkesztőségünk a létezőkötő lehetőségei szerint gondoskodik a nem vállalja azok visszaküldését, megfizetését.

A Computerworld kiadványainak és mellékleteiben megjelent valamennyi cikkét (szöveges vagy illusztrációs), minden megjelölt képet, táblázatot stb. szerző jogvéd.

Bármilyen másodlagos terjesztés, nyilvános vagy zárt jellegű másolás kizárólag a kiadó előzetes engedélyével történhet.

Lapigazgató: Szegvári István - [iszegvar@idg.hu](mailto:iszegvar@idg.hu)

Hirdetésfelvétel: IDG Kereskedelmi Iroda - [keriroda@idg.hu](mailto:keriroda@idg.hu)

Hirdetésigazgató: Pócs Rózsa - [rpocs@idg.hu](mailto:rpocs@idg.hu)

1075 Budapest, Madách Imre út 13-14.

Levél cím: 1374 Budapest 5. Pf. 578

Teléfono: 577-4316, telefex: 266-4274

A hirdetések a Kiadó a legnagyobb körlettel rendelkező, de tartalmukért nem vállalhat felelősséget.



# Mire számíthat egy magyar cég?

**N**em tartoztam ugyan az alapító tagok közé, mégis én írok cégemről, a Greptonról és más magyar cégek fejlődéséről. Talán éppen ezért...

Beszélgetéseimet az alapító tulajdonosokkal még a cég megalakulása előtt kezdtem el. Azzal kerestek meg, hogy szükség van a tapasztalataimra, hogy felépítsünk egy informatikai szolgáltató céget.

Azt gondolom, mi könnyebb helyzetben voltunk, mint az induló vállalkozások általában, mivel tevékenységünket egy „anyacégben” kezdtük, és már indulásakor voltak referenciáink, megrendeléseink és stabil ügyfélkörünk. Egy cégnek induláskor két nehézséggel kell szembenéznie: az

nagyon rossz piaci helyzettel kellett szembenézni, amely együtt járt az informatika szerepváltásával, vagyis a cégek helykeresésével. Mivel az informatika a húzó ágazatból a kiszolgáló ágazatba került át, ezért megváltoztak a prioritások, megváltoztak a pozíciók és megváltozott az informatika melletti érvrendszer is.

Inflexiók pontok azonban máshol és máskor is keletkeznek egy cég életében. Ezek összefüggenek a már említett növekedéssel. Minden cég megpróbálkozik a növekedés gyorsításával, a portfólió és/vagy a földrajzi helyszín növelésével, vagyis a piacszerzéssel. A befektetések több problémával is együtt járnak. Ha a cég

csak néhány emberrel indul el ezen az úton, akkor az eredmény lassan jön, és megismétlődnek az induló cégek fent említett nehézségei. Jó megoldás lehet egy cég megvásárlása, de akkor az akvizíció kontra merge kérdés megoldása fog problémát okozni. A külön cég bizalmi kérdéseket vet fel, az egyesülés pedig a kulturális különbségekből fakadó nehézségekhez vezet, amelyek akár 2-3 évig is eltarthatnak.

Amikor egy cég idáig eljut, el kell döntenie, hogy milyen stratégiával tevékenykedik tovább. Itt már nem a napi operatív feladatok megoldásáról van szó, hanem arról, milyen pályát szánnak a tulajdonosok a cégnek. Ismerek olyan cégeket, amelyek igyekeznek a nagyok árnyékában kicsik maradni, és alvállalkozóként tevékenykedni, de ezek a cégek a piac állandó változása és a multinacionális cégek térhódítái miatt rendre elhalnak. Véleményem szerint a stagnálás egyet jelent a hanyatlással. A piac folyamatos változását a cég állandó megújulásával lehet követni, s ennek eredményes voltát jelzi a növekedés.

Meddig és hogyan lehet ezt csinálni? Magyarországon kevés cég tűzte ki célul a tőzsdére menetet, és még kevesebb érte el ezt a célt. A tőzsde egyrészt független megmértetés, másrészt nagy tőkeáramlást jelent, ahol tudni kell, milyen ötlet megvalósításához kell ez a pénzösszeg. Ha nincs meg a nagy ötlet vagy a pénz máshonnan is rendelkezésre áll, akkor nincs szükség a tőzsdére. Mondhatnánk azt is, hogy ha ebben a helyzetben jól dolgozunk, akkor előbb-utóbb szembetaláljuk magunkat a multinacionális cégek valamelyikével, amelyek vagy szembefordul velünk és akkor a túlélés a tét, vagy felvásárol bennünket. Azt hiszem, hogy a sikeres magyar cégek esetében ez a helyzet reális, pozitív kijelent.

JONÁSZ ISTVÁN

## Olvasói levelek

**Tisztelt Olvasóink!**  
Továbbra is várjuk kérdéseiket, felvetéseiket és véleményüket a **levelek@idg.hu** címre. **Leveleikre e-mailben és az újságban is válaszolunk.**

Az lenne a kérdésem, hogy hogyan kell levelezőlistát létrehozni?

Előre is köszönöm!

Friz (forum 2005.01.06.)

**Kedves Friz!**

Ha levelezőlistát szeretne létrehozni, tudom ajánlani a <http://lista.prim.hu/~t>. Regisztrálon, majd hozzon létre témát, s ennek állítsa be a szabályzatát! Teljesen ingyenes. Egy felhasználónév alatt több listát is létrehozhat.

A 2005. év január 11-én megjelent Számítástechnika című lapban a többi között egy érdekes cikket olvastam a Ferihegyi Nemzetközi Szimulációs Központól. Ezt a cikket szerettem volna letölteni a Számítástechnika oldaláról, hogy elektronikusan is meglegyen, de sajnos nem került fel a weblapra. Amennyiben lehetőség van rá, hogy ezt a cikket elektronikusan megkaphassam, kérem, szíveskedjenek ezt az anyagot részemre elküldeni. Fáradozásukat előre is köszönöm!

Üdvözzel: G. Katalin (e-mail)

**Kedves Katalin!**

A cikket sajnos elektronikusan formában nem tudjuk elküldeni önnek, de – a többi cikkhez hasonlóan – öt héttel a megjelenés után megtalálható lesz a [www.szt.hu](http://www.szt.hu) újsárgarchívumában is.

Olvastam az elektronikus dobokról szóló cikket, gondoltam talán tudnának nekem segíteni. Nemrégiben vettem egy Roland TD-10-es felszerelést, s hozzá egy utángyártott lábdobot. Ezzel az volt a probléma, hogy nem hallatszott minden ütés rajta, és a kinézete is nagyon otromba volt. Ezért vásároltam még egy KD-8-ast is a Roland boltban.

A weboldalon az áll, hogy a KD-8 duplázzal is használható, mivel elég nagy az ütőfelület, pont elfér a két lábdobútó rajta. Ha úgy álltom be a két fejet, ahogy a szimpla lábgépet kellene, azaz a jobb lábhoz tartozó ütő a pad közepét találja el, a bal láb pedig a szélét, akkor a jobb láb kifogástalanul hallatszik, a bal viszont alig-alig. Ha úgy álltom be, ahogy a pad leírásában olvasható, azaz szimmetrikusan, akkor viszont alig hallható mindkettő. Ugyanakkor, ha a pad érzékenységet megnövelem a dobmodulban, akkor sem lesz jobb, maximum néha egy-két jobban sikerült ütéstől lemegeg. Mit csináljak?

Köszönöm! Senhor (forum)

**Kedves Senhor!**

Először is válassza ki a megfelelő ütőfelület-típust, akkor ahhoz hozzárendeli az ajánlott gyári értékeket. Ha a „TrigCurve”-t „Loud2”-re állítja, akkor kiegyenlítettbb lesz a hangzás a két ütő között, mert így már kis ütésre is hangosan szól mindkét pad. Érdemes esetleg állítgatni a „sensitiv” mellett még a „scan time”-ot is, ez ugyanis nagyon befolyásolja az érzékelést.

**KLIKK Olvasóink kérdéseire válaszolunk és várjuk véleményüket**  
[www.szt.hu/forum.php](http://www.szt.hu/forum.php)  
[sztl.hu/cikkek/levelek](mailto:sztl.hu/cikkek/levelek)

## AKTUÁLIS ÜZLET TECHNOLÓGIA INFORMÁCIÓ

### Következő számunk tartalmából

#### Memória a zsebben

Másfél év alatt igen szép pályát futott be az USB-memória: csodálni való kis különlegességből nélkülözhetetlen eszközzé vált. Jövő heti tesztünkben hét USB-memóriát próbálunk végig. Főleg az adatátviteli sebességre voltunk kíváncsiak: 2, 4, ... 64 kilobájtos blokkmérettel írtuk tele, illetve olvastuk őket. (Makk Attila)

#### Bitek vagy betűk?

A dossziéba zárt dokumentumtengereket felváltják az elektronikus dokumentumok. Kezelésük, használatuk, biztonságos megőrzésük nem csupán a gazdasági, hanem a közférában is nagy informatikai feladatot jelent. Az eszközök, megoldások már rendelkezésre állnak, az e-dokumentumok elterjedése azonban mégsem tekinthető gyorsnak. (Trautmann Balázs)

## E SZÁMUNK HIRDETÉSEI (ADS' INDEX)

Avaya Magyarország	20. oldal	PC World	32. oldal
Bonus Online	20. oldal	Siconact	8. oldal
Check Point	4. oldal	Silicon Computers	11. oldal
Comfort NetShare	19. oldal	SMS-ápróhirdetés	6. oldal
Digitart konferencia	31. oldal	Studio 21	8. oldal
Digitart pályázat	2. oldal	Szt-Online	15. oldal
Euroweb	21. oldal	Trainex	2. oldal
GammaNet	20. oldal	Virus Buster	4. oldal
Minor Rendszerház	5. oldal	Vírus Elektronika	7. oldal
OKI Systems	17. oldal	Young Informatika	22. oldal
Paper Team	15. oldal	HP – Dokumentumkezelés	1-8. oldal



...előbb-utóbb szembetaláljuk magunkat a multinacionális cégek valamelyikével, amelyek vagy szembefordul velünk és akkor a túlélés a tét, vagy felvásárol bennünket

egyik, hogy munkát kell szereznie, s ehhez még nincsenek meg a referenciái, a másik, hogy meg kell oldania a cash-flow menedzsmentet. Ez utóbbi igen nagy gond minden olyan cégnek, amely mögött nem áll nagy multinacionális cég, vagy nincs meg a 40-100 millió forintos alapítóként a többszöröse. A vállalkozás indulásakor nehéz olyan pénzügytérzetet találni, amelyik hitelt folyósít, ezért kezdetben vagy megértő munkatársakra van szükség, akik képesek és hajlandók hónapokat dolgozni fizetés nélkül, vagy olyan tulajdonosi rétegre, amely átsegíti a céget a kezdeti nehéz éveken.

A második évben cégem átlépte a 100 fős dolgozó létszámot és az 1 milliárd forintos árbevételt, s ez már több problémával is együtt jár. A 100 fő sok ahhoz, hogy a vállalkozás családias hangulatú, kis cég legyen, de kevés ahhoz, hogy megfelelő szerezésiakkal ellátott, jól működő nagyvállalatról beszélhessünk. Több céget ismertem, ahol a növekedés e fizetésben kényszerből többször is csökkentették a létszámot. Ez alól mi sem voltunk kivétel. Az árbevétel-növekedés káros következménye pedig, hogy a multinacionális cégek már nem hívják olyan gyakran alvállalkozóknak a céget. Ekkor az előremenekülés taktikája a célszerű, vagyis annyira megerősödni, hogy már ne alvállalkozóként, hanem inkább konzorciumi partnerként keressenek minket.

Cégem eddigi történetének legnagyobb inflexiók pontja a 2003-as év volt; ekkor



# BIZTONSÁG SZÁMÍTÁSTECHNIKA

Nemzetközi informatikai és üzleti hetilap • Alapítva 1969 • www.computerworld.hu

2005. február 1. • XX. évfolyam 5. szám

## Az ember a leggyengébb láncszem?

**Közhely, hogy minden lánc olyan erős, mint amilyen a leggyengébb láncszeme, de úgy tűnik, ez az informatikai biztonsági rendszerekre is igaz. A biztonsági szakértők szerint a leggyengébb láncszem a felhasználó**

A biztonsági szakemberek, rendszer-gazdák körében számos olyan történet kering, amely tanúsítja, hogy a legnagyobb biztonsági kockázatot a felhasználók jelentik. A képernyőre ragasztott öntapadós papírra írják a jelszavukat, modemet telepítenek a belső hálózatra csatlakozó gépekre, és otthonról hozott noteszgépükkel csatlakoznak a vállalati hálózatra. Játékokat, mindenféle szoftve-

vannak a saját érdekei és korlátai, amelyeket - ha valóban ellenálló rendszert akarunk építeni - már a kezdetektől figyelembe kell venni. Sok rendszertervből eleve kimarad a felhasználók oktatása, annak tudatosítása, hogy a biztonsági rendszer az ő érdeküket és védelmüket is szolgálja. Kétségtelen, hogy ezt elmagyarázni (mivel a többség nem ért az informatikához) idő- és energiaigényes feladat, de elengedhetetlen. Az a rendszer (és erre számos példa van), amelynek nincs más motivációja, csak a büntetés-től való félelem, hosszú távon nagyon alacsony hatékonyságú.

### ELSŐ A MENEDZSMENT

Az emberi tényezőt a biztonsági rendszer tervezésének és magvalósításának szinte minden fázisában figyelembe kell venni. Az első

lépés a menedzsment tagjainak a meggyőzése. Sok vezető ugyanis azt hiszi, ha a cégnek még nem volt komolyabb biztonsági problémája, akkor minden rendben van. A biztonsági rendszerhez szükséges pénzt ugyan jóval könnyebben adják meg, ha már átestek az első komoly támadáson, de nem biztos, hogy ezt érdemes megvárni.

A második probléma az előírások betartása. Vannak vezetők, akik úgy képzelik, hogy a biztonsági előírások csak a beosztottakra vonatkoznak majd. Pedig ezeket a legfelső vezetőknek is be kell tartaniuk, hiszen teljesen mindegy, hogy kinek a gépén jut be a vírus vagy a féreg a belső hálózatra, vagy melyik felhasználónak a jelszavát sikerül feltörni.

Egy nagyobb kárt okozó támadás után - főként, ha azt az tette lehetővé, hogy

egy beosztott nem tartotta be a biztonsági előírásokat - a vezetés hajlamos lehet a „nulla”, vagyis a minden tilos, ami nincs megengedve megoldásra; erősen korlátozni az internet-hozzáférést, letiltani a gépen a hálékonylemez-meghajtót, az USB-kaput stb. Ez egy ideig működőképes lehet, de ennek ára a munka hatékonyságának a romlása. Egy idő után a felhasználók keresni kezdik a kiskapukat, és meg is találják őket. Idő kérdése, és a rendszertervezést kezdenek előlrol.

### TANÍTANI, TANÍTANI, TANÍTANI

A menedzsment támogatásának a megszerzése tehát létfontosságú, e nélkül nincs esélye egy valóban hatékony biztonsági rendszer kialakításának. A felhasználókkal a rendszerterv minden olyan részét ismertetni kell, amely rájuk tartozik. Aláírásukkal igazolják, hogy ismerik a szabályokat és a betartásukat elfogadják. Ez azonban nem elég. A rendszerterv nyilvános részét minden felhasználó számára hozzáférhetővé kell tenni, például a belső hálózaton.

A legfontosabb azonban a felhasználók meggyőzése, hogy lássák az intézkedések

értelmét, mert csak ekkor van esély a betartásra. Hiába tiltjuk meg például, hogy modemet telepítsenek a gépekre, ha ezzel hatékonyabbá válnak, és ezáltal előnyhöz jutnak, akkor előbb-utóbb telepíteni fognak egyet. Ez csak akkor kerülhető el, ha pontosan látják, hogy a modem milyen biztonsági veszélyforrás. Hacsak lehet, ne állítsuk a felhasználókat a hatékonyság vagy biztonság dilemmája elé, bár néha ez elkerülhetetlen.

A frissítések - programok, javítások, vírusadatbázis stb. - letöltését és szétosztását központosítani kell, és gondoskodni arról, hogy valóban eljussanak a felhasználókhoz. Ellenkező esetben ugyanis a tiltás ellenére maguk állnak neki letölteni és telepíteni őket.

### JELSZÓKÉRDÉSEK

A legtöbb cégnél szerencsére már megvalósították az egyszerűsített bejelentkezést, vagyis egy azonosítás után minden engedélyezett szolgáltatás elérhető a vállalati hálózaton. A felhasználók azonosítására általánosan használt azonosító-jelszó páros azonban eleve kompromisszumos megoldás, és legalább három követelményt támaszt a felhasználókkal szemben:

- rendszeresen, például havonta cserélik a jelszavaikat;

(Folytatás a III. oldalon)



reket töltenek le és telepítenek, aztán csodálkoznak, ha a géptükön hemzsegni a vírusok, férgek, kémprogramok, trójaiak. Ezért a legjobb megoldás - mondják sokan - ha minden felesleges hozzáférést letiltunk, és a dolgozóknak csak a munkájukhoz feltétlenül szükséges tevékenységet engedélyezzük.

Sok igazság van ezekben a történetekben, de az igazságnak mindez csak az egyik fele. A másik fele az, hogy a biztonsági rendszer kiépítésénél gyakran figyelmen kívül hagyják az emberi tényezőt. A biztonsági rendszertervben az alkalmazott egyszerű robotként szerepel, aki mindent végrehajt, amit mondanak neki, ha pedig nem, akkor majd megkapja a magáét. Nem csoda, ha ez a megközelítés a bevezetőben említett eredményhez vezet.

A felhasználó ugyanis nem robot. Meg-

## SSL VPN-tűzfalak

A biztonságos kommunikációra egyre nagyobb lett az igény az elmúlt években, s szerencsére a kiszolgálók teljesítménye és funkciója is lehetővé teszi, hogy a felhasználóknak se kelljen bizalmas adataikat titkosítás nélkül átküldeni az interneten.

Az időszak legnépszerűbb titkosított kommunikációs formája az SSL VPN, amely lehetővé teszi, hogy az internetről bárholnan elérhessük vállalati, belső hálózatainkat, így bárhol is legyünk, minden közös dokumentumot, határidőnaplót felhasználhatunk. Ez persze részben eddig is elérhető volt, ám a megoldásban áttörésnek számít, hogy nem kell a felhasználók gépein telepíteni, konfigurálni, a használatához elegendő egy webböngésző.

Az SSL VPN azonban igen nagy veszélyforrás is, hiszen olyan gépekről is hozzáférést enged a vállalat belső hálózatahoz, amelyet nem a cég adminisztrátorai felügyelnek, így vírusosak lehetnek,

vagy rosszabb esetben még ipari kémalkalmazásokat is futtathatnak.

Valamiképpen tehát meg kell oldani a titkosított és biztonságos hozzáférést. Igen jó megoldást kínálnak efféle problémára a csak webes böngészőn át elérhető belső hálózatok, amelyek intranetes portálként mutatkoznak az SSL VPN-felhasználók számára. A megoldás biztonságosabb, mint a teljes hozzáférést nyújtó alternatívák, ám felmerül a kérdés, hogy a hagyományos VPN-hálózatokhoz képest mennyivel bonyolultabb a telepítésük?

Már jó ideje elérhető a pontosan ezt a funkcionalitást megvalósító hardveres eszközök, amelyek az SSL VPN-hálózatok kialakítását egyszerűvé és biztonságossá teszik. Ezeknek az eszközöknek saját webes felületük van, így a belső hálózati tartalmat csak ezen át engedik megnézni, s a tényleges hálózati hozzáférést igen korlátozott. Sokan tartanak a tisztán hardveres megoldásoktól, mivel ahhoz új fizikai

(Folytatás a IV. oldalon)



# Proaktív védekezés az új férgek, vírusok ellen

Egy víruskereső program hagyományosan reaktív jellegű, vagyis csak úgy képes megtalálni a fertőzést, ha az egyszer már eljutott a víruslaborba, ott tenyésztették, analizálták és megalkották a vírusdefiníciós „ujjlenyomatát”, amely alapján azonosítani lehetett. A régi időkben – körülbelül húsz évvel ezelőtt –, amikor még jobbra csak elméleti fenyegetést jelentettek a lassan terjedő vírusok, elegendő volt, ha a víruskereső program adatbázisát havonta frissítették.

Manapság már egészen más a helyzet. Az új férgek számítógépek százait károsítják órák vagy rosszabb esetben percek alatt megfertőzni. Ilyen típusú fenyegettség ellen gyakorlatilag lehetetlen reaktív módon felvenni a harcot. Egy-egy vírusdefiníció és vírusmentesítő algoritmus elkészítése, tesztelése órákat is igénybe vehet. Ha egy új vírus elszabadul, és az ellenszere órákat kell várni, szinte biztos, hogy az addigra már jelentős károkat okozott világszerte.

Az időres (amíg a vírus ellenszere elkészül és eljut az ügyfél számítógépre) miatti fenyegetettség ellen az egyetlen megoldás, ha a tradicionális reaktív védelem helyett proaktív technológiákat alkalmazunk, vagyis a programok jellege

alapján analizáljuk a vírusokat és egyéb kártevőket. Heurisztikus keresőmotorok már régóta léteznek, mivel azonban a heurisztikus analízis nem egzakt tudomány, az egyes gyártók technológiai között nagy különbségek tapasztalhatók. A fejlettebb heurisztikák valódi PC-t emulálnak, és egy virtuális „homokozóban” futtatják le a vizsgálandó kódot. A virtuális PC általában tartalmazza a többféle windowsos operációs rendszer funkcióit (egyes vírusok nem futnak minden Windows-változaton), továbbá különböző hálózati protokollok (pl. SMTP) szimulációját (elsősorban a gyakori levelezőférgék miatt).

A heurisztikus keresés tehát megoldás lehet napjaink rohamosan terjedő kártevői ellen, azonban a technológiának is vannak hiányosságai. Az új fenyegetettségekkel szemben ugyan kizárólag proaktív módon lehet hatékonyan védekezni, vírusdefiníciókra mindig szükség lesz. Egyrészt azért, mert a leghatásosabb heurisztikáknak is csak legfeljebb kilencven százalék körüli a találati pontosságuk, másrészt azért, mert egy megfertőződött rendszert csak vírusdefiníciók és eltávolító algoritmusok segítségével lehet megtisztítani anélkül, hogy a rendszert károsítanánk.

A közhiedelemmel ellentétben a heurisztikus algoritmusokat is rendszeresen frissíteni kell, mivel a vírusírók csak úgy tudnak hatékony kártevőt létrehozni, ha az becsapja a víruskereső programok heurisztikáit. Egy-egy ilyen ritka, de „okosabb” kártevő részletes analizálása után az általa alkalmazott trükkök ellenszerei a heurisztikus keresőmotorokba is bekerülnek.

A technológia alkalmazásának további nehézsége, hogy a heurisztikus algoritmusokkal való vizsgálat és a kód futtatás az emulált környezetben igen lassú folyamat a vírusdefiníciókon alapuló kereséshez képest, ugyanakkor egy állandó védelmet adó víruskeresőnél nagyon fontos szempont a gyorsaság és a kis erőforrásigény. A megoldás ebben az esetben a víruskereső program valós körülményekhez igazítása.

A NOD32 Antivirus System igen hatékony heurisztikus keresőmotort tartalmaz, segítségével több MyDoom, Netsky, Bagle, Sober és Zafi variáns már a megjelenése pillanatában „lebukott”. A NOD32 moduláris felépítésű, külön modul vizsgálja az internet felől (e-mail, web) érkező állományokat, és külön modul feladata a memóriarezidens állományvéde-

lem ellátása. Speciálisan az internetes férgek felismerésére fejlesztett, a NOD32 elnevezésében „kiterjesztett heurisztika” néven említett keresőmotor alapértelmezésben a levelezés- és webvédelmi modulban (IMON, Internet Monitor) minden állományt átvizsgál, a memóriarezidens állományvédelemben (AMON, Antivirus Monitor) ez az opció csak új állomány létrehozásakor aktív, így a program a lehető legoptimálisabb védelem mellett is nagyon gyors és kis erőforrásigényű tud maradni.

A víruskereső programok jövője tehát egyértelműen heurisztikus képességük pontosságában rejlik, ugyanakkor a keresési sebesség, kis erőforrásigény és a vírusdefiníciók rendszeres frissítése továbbra is alapkövetelmény lesz. Azok a hagyományos víruskeresők, amelyek kizárólag vírusdefiníciók alapján keresnek, valószínűleg előbb-utóbb el fognak tűnni; a mai trendet az jellemzi, hogy a belépési pontokon (e-mail, web, ftp, IRC, üzenetküldő szolgáltatások stb.) elsősorban jó heurisztikus keresési algoritmusokat kell alkalmazni, a vírusdefiníciókon alapuló víruskeresés pedig kiegészíti a jó ügyfélvédelmet.

CSISZÉR BELA

# NOD32

antivirus system

www.nod32.hu

Vírusvédelmi termékek keresési sebessége futtatható fájlokban

13,70 MB/s

Eset NOD32

5,29 MB/s

McAfee VirusScan

3,51 MB/s

Kaspersky Anti-Virus

3,26 MB/s

Symantec Norton AntiVirus

3,05 MB/s

F-Secure Anti-Virus

Platform:

Microsoft Windows XP

Forrás:

VirusBulletin, 2004 június

## NOD32 - kiemelkedő teljesítmény

Az Eset NOD32 Antivirus System nemcsak a leggyorsabb, hanem az egyik legpontosabb vírusvédelmi megoldások egyike: a szakma elismert megmértetésein, a Virus Bulletin teszteken már több, mint hat és fél éve nem engedett át vadon élő vírust.

## NOD32 - a megbízható vírusvédelem

A NOD32 naprakész védelmét egyedülálló heurisztikája erősíti, mely a mai internetes férgek közel kilencven százalékát vírusadatbázis használata nélkül is képes felismerni. Ezen felül a NOD32 a legtöbb Virus Bulletin 100% díj birtokosa, továbbá rendelkezik CheckMark, ICSSA Labs, valamint ISO:9001 tanúsítványokkal is.

eset

**SICONTACT**  
a megbízható partner



## A leggyengébb láncszem?

(Folytatás az 1. oldalról)

• ezek legalább 10 karakterből álljanak, tartalmazzanak betűszám és kisbetű-nagybetű kombinációt;

• ne írják le őket.

A felhasználók leleményességét nem szabad alábecsülni. Például a jelszót váltást kikényszerítő szkriptnek érdemes az új jelszót összevetnie a régivel, mert a felhasználó a régi jelszót adja meg újnak, esetleg egy betű vagy számjegy eltéréssel.

Ha az első két követelményt a rendszer kikényszeríti, a felhasználók szinte bizonyosan le fogják írni a jelszavaikat. Az igazi megoldás a token vagy intelligens kártya alapú azonosítás, de ha erre nincs pénz, kompromisszumot kell kötni. Például legyen elég a hat karakterből álló jelszó, és tanítsuk meg őket a jó jelszóválasztásra. (Vegyük például jelszónak egy közismert versidézet első betűit. Mivel nem értelmes szó, szótárral nem törhető fel csak az összes karakterkombináció kipróbálásával (brute force módszer).

A felhasználók - amikor megszegik a szabályokat - sokszor hivatkoznak valamilyen rendkívüli körülményre. Csak arra az időre árulom el a jelszavam a kollégámnak, amíg szabadságon vagyok, vagy csak

addig hozom be az otthoni gépemet, amíg a sajátomat megjavítják, és így tovább. Ezek a „rendkívüli” helyzetek azonban vállalati szinten gyakorlatilag állandóak.

### KISZÁMÍTHATÓSÁG ÉS ÖNURALOM

Első pillantásra a véletlen, rajtaütésszerű ellenőrzés látszik hatékonyabbnak, de ez tévedés. Ha valaki tudja, hogy mondjuk kéthavonta egyszer biztosan ellenőrzik, az jobban vigyáz, mintha a kiválasztás véletlenszerűen történik. Lényeges, hogy a rendszeres ellenőrzés a menedzsment tagjaira is kiterjedjen.

Ha mindent elkövettünk, akkor is megtörténhet a baj. Ekkor megint a menedzsment reakciója a fontos; sok esetben ez ugyanis a normál működés helyreállítását tekinti elsődlegesnek, pedig sokkal fontosabb annak a kiderítése, mi is történt valójában. Meg kell őrizni a nyomokat, tekintettel az esetleges feljelentésre. Végül, ha nem tudjuk pontosan mi is történt, hogyan akadályozzuk meg, hogy ne történjen meg újra?

A megfelelő technológia semmivel sem pótolható, ám ha az emberi tényezőt nem tartjuk szem előtt, a technológiára költött összeg könnyen kidobott pénz lehet.

CSÖRNYÁN SÁNDOR

### Megkérdeztük...

...az EagleEye dokumentumvédelmi szoftver működéséről és lehetőségeiről Csabai Csabát, a terméket fejlesztő SaveAs Kft. képviselőjét kérdeztük.

– Mire jó pontosan az EagleEye?

– A szoftver kifejezetten az érzékeny, bizalmas dokumentumok védelmére lett kialakítva, pontosabban arra, hogy azokból a cégen kívülre semmiféle információ ne juthasson ki. Ezt a fájlok, fájlműveletek és vágólapműveletek teljes körű monitorozásával lehet elérni. Ez azt jelenti, hogy minden másolási, mozgatási, törlési, nyomtatási, egyéb fájl- és vágólapműveletről első körben az EagleEye értesül, s dönt annak engedélyezéséről. Ha az adott művelet az adott szoftverrel az előre definiált állományokon nem engedélyezett, a kísérlet meghiúsul, és naplózásra kerül.

– Mi a helyzet a hordozható tárolóeszközökkel?

– A különféle pen-drive-ok, sőt, mostanában a mobiltelefonok is nagy veszélyt jelenthetnek a cég adataira nézve, hiszen sok dokumentumnyi tárolóhely áll rendelkezésre rajtuk, így gyorsan, sok adatot lehet velük „kicsémpészni” a szervezetből. Ezekre külön felkészítettük a szoftvert, így az utólag csatlakoztatható meghajtók elérése külön tiltható, egyszerűen nem lehet rájuk másolni semmit.

– Mi a rendszer működési elve?

– Ahhoz, hogy hatékonyan lehessen felügyelni az operációs rendszer különféle táj-, nyomtatási és vágólapműveleteit, egészen alacsony szinten, az operációs rendszerhez közeli szoftvert kell készíteni. Az EagleEye-t pontosan így fejlesztettük, tehát minden rendszerközeli, fontos rendszermeghívást felügyel, s adott esetben blokkol is, ha a szabályrendszer azt megkívánja.

Ha távolabbi szemléljük, akkor az EagleEye három komponensből áll: az egyik az ügyfél-modul, amely a dolgozók gépere települ és meghozza a döntéseket; a másik a kiszolgálómodul, amely az ügyfelekhez eljuttatja a mindenkor szabályrendszert és végzi a riportok, kimutatások készítését; a harmadik pedig a menedzsmentfelület, amely a szabályrendszer módosítására és a naplók megtekintésére szolgál.

– Mikortól létezik a termék, s kinek ajánlják?

– Az EagleEye fejlesztését még 2002 januárjában kezdtük meg, s az első működő demót áprilisban állítottuk ki. Azóta folyamatosan fejlődik, főképpen az ügyfelek igényeire támaszkodva. A termék használható az államigazgatási, szolgáltató, pénzügyi, IT, telekommunikációs és egészségügyi szektorokban egyaránt.

Bővebb információért látogasson el a [www.eagleeye-cs.com](http://www.eagleeye-cs.com) oldalra!

## A SAN biztonsága

### A hálózatos adattárolás komoly biztonsági kockázatok forrása is egyben

A NAS- és SAN-megoldások, amelyek egy vagy több központi tárolóban koncentráltan tárolják az adatokat, javíthatják a méretezhetőséget, egyszerűsíthetik az adatmenedzsmentet, de nem szabad figyelmen kívül hagyni, hogy az adathálózatos környezetben tárolt adat jóval veszélyeztetetebb, sokkal kevésbé védett a jogosulatlan hozzáférés, a lopás vagy a rossz célra való felhasználás ellen, mint a megszokottabb, közvetlenül a számítógéphez kapcsolt eszközökön (Direct Attached Storage, DAS) tárolt adatok. Az adathálózatok esetén egyetlen biztonsági rés a teljes szervezet adatvagyonát veszélyezteti.

Mára már szerencsére léteznek olyan hardvereszközök, amelyek képesek valós időben titkosítani és visszafejteni a hálózati tárolón lévő adatokat, így a felhasználóknak továbbra is transzparensszerűen elérhető maradnak az állományok a tárolón, de a visszafejtést is végző titkosító eszköz nélkül az adatok teljesen értéktelenek; így még a rendszergazda sem férhet hozzá az információkhoz.

Ilyen hardverrel támogatott titkosítá-

sok esetében a SAN- és NAS-eszközökön továbbra is állományok látszanak, de csak a megfelelő eszközön keresztül, a megfelelő jogosultságokkal lehet megnyitni az állományokat.

Mivel az efféle tárolók adattartalma nagyon nagy, szükségszerű, hogy a titkosító eszközök is megfelelő sebességgel tudjanak dolgozni, ami meg is valósul, hiszen a hardveres rejtjelező akár 2 gigabit/másodperces sebességgel is működhet.

A tapasztalat azt mutatja, hogy a tűzfalak, a behatolásérzékelő rendszerek (Intrusion Detection Systems, IDS) és a Virtuális Magánhálózatok olyan technológiák, amelyek csak és kizárólag a hálózat belépési pontjainak védelmével igyekeznek az adatvagyon biztonságáról gondoskodni. Egy nemrég készült felmérésből aggasztó megállapításra juthatunk.

• A kutatók kimutatták, hogy a biztonsági rendszer elleni támadások 50-80 százaléka a tűzfalon belülről indul.

• A 2003-ban végzett felmérés során a megkérdezett vállalatok 67 százaléka tapasztalt belső támadást az elmúlt 12 hónapban.

• Az értékes adatok ellopásából származó átlagos veszteség 2,7 millió amerikai dollár volt.

• Döntő tényező, amely sok céget visszatart attól, hogy adattárolását erőforráskihelyezéssel oldja meg, éppen a biztonság és a titoktartás miatt érzett aggály.

DECURU

Az informatikai rendszerek elleni támadások **50-80%-a** a tűzfalon belülről indul.

**Megoldás: Decru DataFort™**  
- adatbiztonság felsőfokon



- Valós idejű titkosítás
- AES-256 titkosítási szabvány
- Logikai és fizikai feltörés elleni védelem
- Könnyen integrálható adathálózatos (SAN, NAS) környezetbe
- Kifinomult felhasználó-azonosítás
- A legszigorúbb szabványok szerinti minősítés

**Magyarországi képviselő:**  
Silicon Computers Kft.  
Telefon: 391-4456  
[www.silicon.hu/decru](http://www.silicon.hu/decru)

DECURU DATAFORT BIZTONSÁG TELJESÍTMÉNY INTEGRITÁS



# WLAN – a bizonytalanság SSL VPN-tűzfalak

A vezeték nélküli hálózatok áruk és egyszerűségüknek köszönhetően rohamosan növekvő népszerűségüket, ám sajnos úgy tűnik, hogy a biztonsági megfontolások egyre inkább háttérbe szorulnak.

A valóság az, hogy az áram alá helyezett új jövevény mindennél nagyobb biztonsági fenyegetettséget jelent a helyi hálózatra, legyen az otthoni vagy vállalati.

A WEP (Wired Equivalent Privacy) titkosítás nagyon alapszintű védelmet ad hálózatunknak a teljesen amatőr próbálkozások ellen, ugyanakkor a szabvány hemzseg a biztonsági hibáktól, így pusztán idő kérdése a 64 vagy akár 128 bites WEP-titkosítások törése.

A helyzet annyira rossz, hogy egy 64 bites kódolást használó WEP-titkosítású hálózatot 4823 elküldött csomag után 50 százalék valószínűséggel fel lehet törni, míg 12430 csomaggal az esély 99 százalékra nő. Ne higgyük azonban, hogy 128 bites kódolás esetén mindentől mentesülünk: ott 450 000 elküldött csomag elégséges a töréshez. Sajnos ehhez még biztonsági szakértőnek sem kell lenni, hiszen az internetről ingyenesen beszerezhetők a szükséges törőalkalmazások.

A WEP gyengeségeit igyekeznek javítani a WPA (Wi-Fi protected Access), amely teljesen más algoritmusokat használ az adatok továbbítására. Ha van rá lehetőségünk, mindenképpen a WPA kódolást használjuk, ám tartsuk szem előtt, hogy a WPA kompatibilis a WEP-pel, így ha hálózatunkon továbbra is maradnak csak WEP-kódolást támogató eszközök, semmit sem nyertünk az egészszel!

A SaveAs Kft. által végzett budapesti passzív mérések azt mutatták, hogy nem csak túlzott aggodalmaskodásról van szó: az összes Access Point száma 145 volt, a statisztika alapját adó valós AP-k száma 129, a nyílt és azonnal feltörhető 53 darab.

További, az első kliens kapcsolódásánál feltörhető 23 darab, a titkosított, forgalomstatisztikai elemzésével feltörhető 36 darab, a titkosított, 24 óra alatt feltörhető AP-k 3 darab, titkosított, 5 óra alatt feltörhető AP-k 6 darab és titkosított, 1 óra alatt feltörhető AP-k 9 darab. ■

## KLICK Ha többet akar tudni:

SaveAs-tanulmány –  
www.saveas.hu/sk.html?pid=9  
Hogyan építsünk otthoni hálózatot –  
tinyurl.com/ysth5

(Folytatás az I. oldalról)

eszközöket kell vásárolni, konfigurálni; fontos azonban szem előtt tartani, hogy a szoftveres megoldásokhoz képest az esetek többségében jóval nagyobb biztonságot adnak. Ez annak köszönhető, hogy míg a szoftveres társai operációs rendszerét és szoftverét is külön kell beállítani, addig a hardveres céleszközök csak arra adnak lehetőséget, hogy az adott feladat paramétereit beállítsa a felhasználó – a többi beállítást a gyártó már elvégezte.

Az effajta SSL VPN-eszközök a webes felületű elérés mellett biztosítják a hagyományos IP alapú alkalmazások elérését is, és teljesen transzparensen küldik át a titkosított csatornán a TCP, UDP, valamint az ICMP forgalmat is.

Bármelyik megoldást vagy terméket választjuk, járjunk utána, hogy megfelelően garantálja-e az ügyfelek biztonságát: jár-e hozzá spyware-eltávolító csomag, tudja-e detektálni a billentyűleütéseket, naplózó alkalmazásokat stb. A legtöbb nagy gyártó ezekre a felmerülő problémákra már kínál megoldást.

Az SSL VPN-tűzfalak többsége az erőforrásokhoz biztonsági szint alapján engedélyezi a hozzáférést, így például köny-

nyen beállíthatjuk, hogy a vállalat magas biztonsági besorolásába eső dokumentumait csak olyan felhasználók nyithassák meg, akik erős azonosítással léptek be a rendszerbe (például SmartCarddal vagy biometrikus azonosítással).

## HIBRID SSL VPN

Korábban említettük, hogy a szoftveres megoldások adott esetben túl komplexek a felhasználók számára, ezért érdemes megemlíteni a hibrid megoldásokat is: olyan szoftverekről van szó, amelyek egyben operációs rendszerek is, így a hagyományos szerverből virtuális hardveres tűzfalat készítenek. Ennek előnye, hogy nem kell külön hardvert vásárolni, a már meglévő infrastruktúrát is lehet használni, és persze a biztonsági szint nem csökken, hiszen a rendszer továbbra is csak olyan beállításokat enged elvégezni, melyek az SSL VPN kialakításához szükségesek. Emellett a rendszer magjából szolgáló operációs rendszerhez sem enged hozzáférést. ■

## KLICK Ha többet akar tudni:

A VPN-hálózatokról –  
en.wikipedia.org/wiki/vpn



# 2004 – ahogy mi láttuk



A minap áttekintettük mi is történt szűkebb házunk táján a Check Point és a DNS Hungária életében az elmúlt évben, és rá kellett döbönnünk, hogy igen mozgalmas év van mögöttünk.

2004-ben a Check Point egy igen markáns arculatváltásba kezdett, amelynek során egy „egyszerű” tűzfalgyártóból egy komplex hálózati biztonságsszállító céggé vált. Ezen arculatváltás nem lett volna teljes, ha a megfelelő termékek meg nem jelentek volna a kínálatban.

Időrendi sorrendben először az InterSpec belső biztonsági átjárót mutatják be, mellyel megvalósítható a belső hálózat részekre osztása, forgalom felügyelete és a károsító programok elterjedésének megakadályozása.

Ezek után jelentették be a Zone Labs akvizícióját, amelynek köszönhetően az egyik legmodernebb végponti biztonsági megoldás kerülhetett beépítésre a Check Point megoldásaiba.

Következett a web biztonsági termékcsalád, ennek részei a „hagyományos” határvédelmi megoldások kiegészítésére szolgáló SSL VPN modul és a kifejezetten webkörnyezetek védelmére szolgáló modul. Mindezeket egyetlen célberendezés-



be is összeintegriálták, így született meg a Connectra, ami a fenti funkciókon túl hozzáférhetővé teszi a belső erőforrásokat biztonságos http alapú környezetben.

További különlegessége egy technológiai újítás, a Malicious Code Protector, ami szimulálja a futtatható állományok futását,

és ha azok bármilyen károsító kódot tartalmaznak, nem engedi be a hálózatba.

Az év vége is tartogatott újdonságot, nem is kicsit. Bejelentették a Total Access Protection (TAP) koncepciót, ami a Zone Labs Integrity termékcsalád integrációja révén teljeskörű felügyeletet biztosít a bel-

ső biztonságtól a web és határvédelmen keresztül a végponti biztonságig egyetlen központi felügyeleti rendszer segítségével (SMART).

Mindehhez a DNS Hungária, mint a Check Point hivatalos hazai disztribútora igyekezett a lehető legtöbb hozzátenni, és hatékonyan segíteni a partnerek munkáját fejlesztői látogatás szervezésével, izraeli konzíliummal a kiemelt partnereknek, PR és marketing munkával, végfelhasználóknak megrendezett kis és nagy rendezvények szervezésével valamint előadásokkal, mint az IDC Security Roadshow immár hagyományosnak mondható eseményen.

A siker tehát közös. És hogy mi lesz idén: még feszítetebb munka. A napokban jelent meg a Connectra 2.0 változata, és az első negyedévében várható a határvédelmi termékcsalád új főverziójának megjelenése. És ez még csak a kezdet. Mindehhez a DNS Hungária újabb és újabb akciókat tervez, melyekkel honorálni kívánja partnerrel elkötelezettségét, mert ez bizony tényleg csapatmunka volt.

Hirsch Gábor  
DNS Hungária Kft.  
Security Sales Manager



## MEGHÍVÓ

A DigitArt magazin 2005. február 24-én,  
**„DigitArt – alkalmazott technológia  
és művészet” címmel**  
konferenciát és kiállítást rendez.

A rendezvény helyszíne:

**ECE City Center – Corner Rendezvényközpont**

(1051 Budapest, Bajcsy-Zsilinszky út 12.)

A konferencia célja, hogy átfogó képet adjon a kreatív digitális alkotói társadalom részére az alkotói folyamat különböző fázisaiban használható új technológiákról és eszközökről, a digitális tervezéstől az internetes publikálásig.

Témáink:

digitális képképzés és nyomtatás • digitális fotózás  
videoeditálás • digitális képzőművészet  
számítógépes grafika / illusztráció • szoftverválaszték  
reklámgrafika (PR a művészetben) • hardverújdonságok  
vizuáltechnika • kiadványszerkesztés • webdesign  
modern nyomdai technológiák, papírfajták

A rendezvényen sor kerül a DigitArt magazin „Mindenki Együtt” címmel indított grafikai és webdesign-pályázat díjátadására. A legjobban sikerült alkotásokat kiállítjuk a rendezvényen.

**Online regisztráció és naprakész információk  
a részletes programról a [www.cio.hu](http://www.cio.hu) weboldalon!**

Művészet és számítástechnika  
**DIGITART**  
MAC & PC  
design21



MEGBÍZHATÓ TANÁCSOK PROFIKTÓL!

3 CD  
MELLEKLET

MEGBÍZHATÓ TANÁCSOK PROFIKTÓL!

DUPLA  
DVD-VEL!  
Megújultunk!

# PC WORLD

SZÁMÍTÁSTECHNIKAI MAGAZIN 14. ÉVFOLYAM 2. SZÁM 2005. FEBRUÁR ÁRA: 1847 FT, ELŐFIZETÉSSEL 1160 FT

DVD melléklet

Nézze is!

Tévéműsor a DVD-n!

45 perc  
PC Studio

AJÁNDÉK



EXTRA

ADOBE  
Premiere Elements  
PRÓBÁLJA KI AZ OTTHONI  
VIDEOVÁGÓ SZOFTVERT!



AJÁNDÉK

TELJES VERZIÓ

ASHAMPOO  
Uninstaller Suite  
SEGÍT NYOMTALANUL ELTŰNTETNI  
A FELESLEGES PROGRAMOKAT



AJÁNDÉK

EXTRA

ADOBE  
Photoshop Elements 3.0  
RENDSZEREZZE ÉS RETUSÁLJA  
DIGITÁLIS FÉNYKÉPEIT!

## Túl a holnapon

Küszöbön a jövő



## Titkos aranybánya

A Windows rejtett eszközei



# Megújult a PC World!

Megjelenik február 4-én pénteken!

**PCWORLD**

A legolvasottabb PC-s magazin

[www.pcworld.hu](http://www.pcworld.hu)